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

ББК 73+65.9+60.5

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

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 2. Сайт: http://www.iupr.ru

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

УДК 338.24:374.7

Ламзин Р.М.
студент
кафедра Менеджмента и экономики образования
факультет управления и экономико-технологического образования
Волгоградский государственный
социально-педагогический университет
Россия, г. Волгоград

СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются различные способы и функции в системе государственного управления, направленные на развитие специального обучения в сфере предпринимательской деятельности. Определяются взаимосвязи процессов государственного регулирования экономических отношений и повышения уровня бизнес-образования на основе применения современных педагогических технологий. Выявляется специфика модернизации бизнес-образования в условиях современного рынка. Автор приходит к выводу о том, что государственная поддержка развития бизнес-образования основана на экономическом обеспечении разработки эффективных средств обучения.

Ключевые слова: государственное регулирование, бизнес-образование, обеспечение, образовательная услуга, обучение, предпринимательство.

Lamzin R.M.,student
Department of Management and Economics of Education
Faculty of Management and Economics and Technology Education
Volgograd State Pedagogical University
Russia, Volgograd

MEANS OF STATE REGULATION AND SUPPORT THE PROCESS OF MODERNIZATION BUSINESS EDUCATION

The article discusses different methods and in public administration functions, aimed at the development of special education in the field of entrepreneurship. Determined by the interaction of processes of state regulation of economic relations and increase the level of business education through the application of modern educational technologies. It reveals the specifics of the modernization of business education in today's market. The author concludes that the State support for the development of business education is based on the economic support the development of effective learning tools.

Keywords: government regulation, business education, welfare, educational services, training, entrepreneurship.

Государственное регулирование системы бизнес-образования в соответствии с современными запросами основных субъектов социально-экономических отношений осуществляется по следующим ключевым направлениям:

1. Позиционирование образования в сфере государственной политики и его приоритетов в соответствии с целями модернизации усовершенствования производственной системы и общественного потребления.
2. Выявление и поддержание интеграционных тенденций в системе экономического образования, производственного обучения и сотрудничества образовательных учреждений с предпринимательскими структурами.
3. Реформирование финансового механизма системы и с децентрализацией функций управления по уровням образования.
4. Осуществление государственного контроля уровня качества оказываемых образовательных услуг в сфере бизнес-образования.

Важнейшей основой эффективной модернизации бизнес-образования в рамках государственного регулирования экономико-педагогических процессов выступает решение ряда проблем, таких как:

1. Недостаточный уровень финансирования системы образования.
2. Низкий уровень участия представителей предпринимательского сообщества в развитии изучения практики экономической деятельности.
3. Отсутствие ориентации на решение конкретных производственных и экономико-финансовых проблем в развитии отдельных субъектов РФ и муниципалитетов.
4. Поиск оптимальных способов установления рационального сочетания средств государственного контроля и функционирования частных предприятий (в частности, совмещение проведения государственных проверок и самостоятельности деятельности бизнес-структур).

В современныхсоциально-экономических условиях требуется усиление государственных функций административного контроля, представленных в реформировании порядка аккредитация различных форм бизнес-образования. Это должно быть дополнено проведением специальных проверок процедуры выдачи дипломов государственного образца по окончании специального обучения потенциальных сотрудников организаций различных форм собственности.

Одной из важнейших целей развития бизнес-образования выступает повышение уровня качества программ обучения, которые должны быть адаптированными к особенностям современного российского бизнеса с учетом приоритетных направлений предпринимательства при учете специфики ведения бизнеса в отдельных регионах.

В частности, следует подчеркнуть необходимость модернизации корпоративного обучения при соблюдении специфики взаимодействия производителей и потребителей определенных видов товаров и услуг. Система экономико-практического образования должна быть основана на

оптимальном сочетании теоретических компонентов с рассмотрением конкретных ситуаций и проблем в сфере предпринимательства.

Экономическими факторами усовершенствования государственного регулирования бизнес-образования проявляются в следующем:

1. Обеспечение процесса непрерывной модернизации применяемых педагогических средств и методов формирования предпринимательских знаний и практических навыков, связанных с решением финансовых, правовых и организационных вопросов совершенствования деятельности индивидуальных предпринимателей и частных фирм в сфере малого и среднего бизнеса.
2. Осуществление государственной поддержки научных исследований по разработке эффективных информационных технологий, позволяющих оптимально анализировать и оценивать информационные ресурсы для разработки экономико-управленческих решений.
3. Развитие системы образовательного кредита – наряду с программами льготного образовательного кредитования необходимо использовать механизмы привлечения финансовых ресурсов работодателей и других социальных партнеров, которые способны выступать заказчиками и потребителями сформированных у подготовленных специалистов профессиональных знаний и навыков.
4. Расширение использованиядистанционных методов обучения, увеличивающих спектр возможностейгосударственного контроля над практической деятельностью обучающихся, что позволяет обучаться без отрыва от соответствующей работы.
5. Непрерывное развитие применяемых учебных программ с целью их адаптации к экономическим особенностям и современным динамичным условиям хозяйствования на федеральном, региональном и местном уровне.

В связи с обозначенными проблемами следует подчеркнуть ряд тенденций развития бизнес-образования:

1. Формирование устойчивых взаимосвязей между практических умений и навыков отдельных специалистов по решению проблем рационального использования располагаемых экономических ресурсов в сложившейся рыночной ситуации.
2. На рынке образовательных услуг стабильно повышается уровень спроса на относительно непродолжительные специализированные курсы предпринимательской подготовки с повышенной концентрацией на выполнение специальных функций образовательные программы.
3. Расширяется спектр направлений и форм специального обучения, что позволяет каждому участнику бизнес-процессов выбирать для себя наиболее подходящую программу подготовки.
4. Происходит активное сегментирование потребителей услуг бизнес-образования, так как становится неэффективным совместнообучаться слушателям с разным опытом,должностным положением, с различным уровнем решаемых экономико-практических задач.

5. Осуществляется укрепление международных связей по обобщению опыта специальной подготовки специалистов в сфере предпринимательства.

Участие представителей предпринимательских структур в бизнес-образовании должно иметь следующие характеристики:

1. Преподаватели должны сочетать теоретическое обучение с решением практических вопросов развития бизнеса.

2. Образовательные организации должны активно вовлекаться в консалтинговую деятельность. В данных условиях, специальные образовательные программы требуют специального анализа ситуации в различных фирмах.

3. Бизнес-школакак учреждение образования должна быть способна заниматься собственнымбизнесом в качестве институционального предпринимателя.

4. Поиск эффективных критериев оценки уровня функционирования образовательных организаций, предоставляющих услуги бизнес-обучения.[4]

5. Необходим оптимальный маркетинг бизнес-образования. При этом, конкретным бизнес-школам следует непрерывно приспосабливаться и изменяться в соответствии с изменением социально-экономических отношений.[3]

Для достижения высокого стандарта качества содержания и технологий бизнес-образованияв условиях современного государственного регулирования и поддержки процессов структурной и содержательной модернизации бизнес-образования, следует обеспечить применение таких средств экономического регулирования на федеральном и региональном уровнях:

1. Формирование инфраструктуры развития и поддержки модернизации бизнес-образования на основе эффективных электронных коммуникаций и нано-технологий, позволяющих оптимально обрабатывать информационные данные о состоянии рынка и рационально распоряжаться другими экономическими ресурсами.

2. Совершенствование действующей нормативно-правовой базы государственного и муниципального регулирования предоставления образовательных услуг при условии предоставления высокого уровня профессиональных знаний и практических умений.

3. Кадровое обеспечение модернизации бизнес-образования, связанное с подготовкой квалифицированных преподавателей, уровень профессионализма которых должен соответствовать повышенным требованиям профессиональных стандартов и сложной общественно-культурной образовательной среды.

4. Создание механизмов и моделей взаимодействия в государственно-частном партнерстве сферы образования, бизнес-сообществ и образовательных организаций для решения проблемы всеобщей

доступности качественного бизнес-образования.

5. Обеспечение необходимых условий для развития личностно-ориентированной модели бизнес-образования, кардинального совершенствования образовательных программ, технологий и содержания учебного процесса через внедрение эффективных вариативных образовательных программ на основе индивидуализации образовательных траекторий с учетом личностных свойств, интересов и потребностей обучающегося. Рациональное внедрение в профессиональную образовательную среду технологий проектного обучения.

6. Стимулирование взаимодействия образовательных организаций и российских компаний в направлении повышения приоритетности образовательных программ, обеспечивающих подготовку профессиональных сотрудников бизнес-структур.

В системе государственного управления необходимо формирование разносторонних профессиональных компетенций с отказом от традиционных бюрократических методов администрирования. Основным условием для такого отказа выступают способы управления сетевыми структурами с обеспечением относительно беспрепятственных коммуникаций между государственными и частными предпринимательскими структурами, что, в частности, проявляется в устранении излишних административных барьеров в функционировании субъектов малого бизнеса.

Субъектами указанного сетевого управления выступают заинтересованные стороны в подготовке профессиональных кадров по вопросам экономико-управленческой деятельности. Этими субъектами выступают органы государственного и муниципального управления, общественные объединения работодателей, профессиональные ассоциации, торговые палаты, учреждения среднего и высшего образования, а также отдельные предприятия и компании.

Функции государственного управления, связанные с оказанием поддержки образовательным учреждениям, должны выполняться специально уполномоченныморганом администрирования. Деятельность данного органа может сочетаться с децентрализацией возможностей и средств регулирования в сфере образования. При этом,может происходитьпостепенная передачафункций регулирования специальным общественно-профессиональным организациям, которые специализируется по вопросам на применении технологий бизнес-образования. Такая модель можно определить как одну из форм административно-экономического партнерства государственных управленческих структур и предпринимательского сообщества.

Современная государственно-управленческая парадигма в обеспечении необходимого уровня оказания образовательных услуг в сфере предпринимательства заключается в подготовке компетентных специалистов с привлечением студентов к эффективной экономической деятельности на использования современных педагогических технологий.

В организации учебного процесса могут быть использованы различные виды деятельности, которые требуют творческого подхода к материалу и обеспечивают условия для раскрытия способностей студента с расширением методики учебного взаимодействия с учетом принципов наставничества и взаимной координации. Тем самым, преподаватель оказывает помощь обучающимся в освоении специфики предпринимательской деятельности, функционировании экономических систем и осуществления функций управления в организации.

Государственное управление инновационным процессом в образовании должно осуществляться по таким направлениям как:

1. Работа с педагогическими кадрами по созданию предпосылок для инновационно-педагогической деятельности.

2. Обеспечение тесно взаимодействия преподавателей и обучающихся с целью создания предпосылок для адаптации уже обученных специалистов к происходящим изменениям рынка.

3. Привлечение общественного внимания к проблеме подготовки квалифицированных кадров в сфере ведения частной производственной деятельности.

4. Повышение эффективности системы управления учебным заведением в целях максимального использования имеющихся материальных и финансовых ресурсов. С этим связано укрепление связей с направлений бизнес-образования с имеющимися экономическими проблемами.

5. Разработка специальных образовательных программ, позволяющих осуществлять обучение по вопросам рационального распоряжения имуществом и использования материальных средств.

Первоочередная задача модернизации бизнес-образования связана с разработкой и оптимальной реализацией комплексно-целевых программ, направленных на формирование знаний и навыков рационального применения возможностей частных бизнес-структур в современном информационном пространстве.

В проектировании процесса государственного регулирования процесса модернизации бизнес-образованиясследует указать определенную последовательность действий структур публичного управления:

1. Освоение современных информационных технологий с подержанием стабильных взаимосвязей органов государственного и муниципального администрирования с конкретными образовательными учреждениями.

2. Непрерывное изучение инновационной образовательной среды с целью определения ключевых направлений консультационной и методической работы на уровне отдельных образовательных учреждений.

3. Определение возможных источников финансирования процесса разработки качественных педагогических технологий, позволяющих сформировать востребованные в условиях рынка компетенции у

потенциальных сотрудников частных организаций, а также работников государственных и муниципальных предприятий и учреждений.

4. Разработка и принятие правовых норм, определяющих процесс создания пакета документов организационного, методического, нормативно-правового характера, обеспечивающего функционирование сети инновационно-ориентированных образовательных учреждений.

5. Формирование кадровых резервов и учебно-методических ресурсов в государственных, муниципальных и частных образовательных учреждений для последующей реализации информационно-сетевых дистанционных технологий обучения.

6. Рациональное распределение финансовых средств между проектами развития бизнес-образования с учетом степени их приоритета в развитии предпринимательских структур на территории отдельных регионов.

Использование таких технологий тесно связано с компетентностным подходом в деятельности преподавателей, которая направлена на формирование профессиональных знаний в области менеджмента и экономических процессов у студентов и проходящих переподготовку лиц.

Осуществляется взаимодействие учреждений среднего и высшего профессионального образования с предприятиями и бизнесом по вопросам разработке перспективных педагогических технологии и направленийбизнес-образования. Основными приоритетными направлениями государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования можно назвать:

1. Включение работодателей в разработку профессиональных и образовательных стандартов, применяемых в процессе обучения по экономическим специальностям.

2. Организация посреднических структур между рынком труда и рынком образовательных услуг по реализации сервисные функции по поддержанию профессионального образования.

3. Участие работодателей в создании отраслевых методических объединений и центров повышения квалификации работников организаций малого и среднего предпринимательства.

4. Участие представителей руководства организаций различных форм собственности по вопросам проведения учебных практик и стажировок на базе предприятий.

5. Привлечение специалистов предприятий к реализации практических занятий и наставничеству над начинающими специалистами при адаптации к условиям экономической деятельности.

Государственная поддержка развития обучения персонала различных форм собственностисостоит из следующих шагов:

1. Определениеуровень потребности сотрудников предприятий в получении образовательных услуг по востребованным в соответствующей сфере деятельности направления профессиональной подготовки.

2. Разработка системы обучающих мероприятий, включающих

контроль за усвоением знаний и формированием навыков слушателей или студентов с анализом полученных результатов обучения.

3. Установление взаимосвязи между процессом обучения и реализацией функции стимулирования персонала, в частности, по вопросам дальнейшего карьерного роста.

4. Организация проведения специальных обучающих мероприятий (например, лекции, семинары, практических занятий, рабочие группы и т.д.), адаптированные к потребностям и особенностям вашей компании.

Таким образом, в современных условиях эффективность государственного управления и регулирования определяется не только рыночно-государственным менеджментом, налаживанием диалога и совместных действий государственных органов управления и представителей частного предпринимательства с целью освоения перспективных управленческих компетенций, как государственными служащими, так и менеджерами негосударственного сектора. Это во многом зависит от государственной поддержки экономического обеспечения разработки эффективных средств профессионального обучения.

Использованные источники:

1. Использование инновационных технологий в бизнес-образовании: учебное пособие. - Я. Я. Кайль, Е. В. Зудина, Н. М. Борытко, В. В. Великанов, В. С. Епинина, Р. М. Ламзин, М. В. Самсонова ; под общ. ред. Я. Я. Кайля ; Федер. гос. бюдж. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. соц.-пед. ун-т». – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2016. – 370 с.

2. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Актуализация партисипативного подхода к формированию системы публичной власти в современной России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. - № 33. – С. 57-63.

3. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Реализация технологий бизнес-образования в муниципальных образовательных организациях Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 2(45). Апрель 2016. – Режим доступа: www.grani.vspu.ru.

4. Макарова Т.Б. Бизнес-образованиекак вид государственной образовательной политики в условиях политической модернизации общественных процессов специальность. Дис. … канд. полит.наук: 23.00.02. - Чита, 2012.- 222 с.

5. Мау В., Сеферян А. Бизнес-образование на рубеже веков: вызовы времени и тенденции развития // Экономика образования. - 2008. – № 2. – С. 188-198.

6. Рынок услуг бизнес-образования: основные направления, проблемы и перспективы развития. – Режим доступа: http://articlekz.com/article/8643(дата обращения: 14.11.16).

7. Чигиринская Н.В. Особенности развития современного бизнес-образования в России – Режим доступа: https://www.science-

education.ru/ru/article/view?id=20887 (дата обращения: 03.12.16).

УДК 33

Ларионова А.В.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
Нестеренко А.А.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
РЭУ им. Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)
Шершнева О.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономической безопасности, учета и аудита, (штатный)
Россия, г. Кемерово

МОРАЛЬНЫЙ РИСК И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

В данной статье рассмотрено такое понятие, как: «моральный риск»; ситуации, в которых проявляется моральный риск; проблема «принципала-агента». Приведены способы контроля и стимулирования поведения агентов, которое бы удовлетворяло интересам принципала, такие как: контроль и контракты со стимулированием.

Ключевые слова: моральный риск; высокопластичный ресурс; проблема принципала-агента; контроль деятельности агента; контракты со стимулированием.

In this article are considered: «Moral hazard»; situations in which the manifested moral hazard; the problem of «principal-agent». There are ways of monitoring and encouraging the behavior of agents, which would satisfy the interests of the principal, such as: control and contracts with incentives.

Keywords: moral hazard; high ductility resource; principal-agent problem; control agent activity; contracts with incentives

Риск появляется вследствие предоставления неполной или недостаточно достоверной информации об одном из субъектов в отношениях финансовой организации и клиента/контрагента. Наиболее важным аспектом информационного обеспечения считается ценностный аспект. Ведь информация является ценной только тогда, когда она содействует достижению установленной цели. Одной из распространенных форм ценностной информации является неопределенность, полученная вследствие асимметрии информации. Так возникает моральный риск.

Термин «моральный риск» пришел в экономическую теорию из страхового дела. Он подразумевал, что люди, заключившие договор страхования, могли поменять свое поведение, вести себя менее осторожно, и в результате чего риски для другой стороны возрастали.

Моральный риск – это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим вследствие

неопределенности и неполноты контрактов [1].

Некоторые ресурсы в большей степени подвержены моральному риску по сравнению с другими. Ресурсы пластичны, если их использование по назначению сложно проконтролировать. Агент, который управляет использованием пластичного ресурса, в этом случае может иметь больше преимуществ, скрыто воздействовать на итоговые результаты в личных интересах. Если контроль использования такого ресурса требует больших издержек, то в данном случае и возникает опасность морального риска.

Пример высокопластичного ресурса – деньги. Поскольку кредиты могут использоваться не по назначению, что ставит под удар их возврат, а контроль действий заемщиков довольно сложен и требует больших издержек, то опасность морального риска в этой сфере весьма серьезная.

Ситуации, в которых проявляется моральный риск, могут возникать при сочетании следующих моментов:

- интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует свои личные интересы в ущерб интересам заказчика;
- исполнители застрахованы от неблагоприятных результатов собственной деятельности;
- заказчик не в состоянии исполнять полный контроль и абсолютное принуждение.

Особым случаем морального риска становится проблема приципала-агента (заказчика-исполнителя). Агент осуществляет деятельность по приказам принципала, но принципал не может полностью контролировать ее. То, что принципал может отследить – это результат деятельности агента. Если принципал – владелец фирмы, то агент – это управляющий, а результатом будет прибыль от деятельности фирмы в конце года [2].

Данная проблема возникает вследствие асимметрии информации, которая складывается при наличии следующих условий:

- действия агента не поддается непосредственному наблюдению принципала;
- о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Принципалу могут угрожать серьезные финансовые потери. Благополучие и прибыльность фирмы зависит от действий агента.

Издержки в агентских отношениях складываются из:

- издержек контроля со стороны принципала;
- издержек исполнителя, связанных с добровольным принятием более жестких условий, например, издержки по внесению залога;
- остаточных потерь, т.е. потерь принципала от решений агента, отклоняющихся от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

Проблема оппортунистического поведения управляющих решается путем контроля деятельности агентов. Существует несколько способов

контроля и стимулирования поведения агентов, которое бы удовлетворяло интересам принципала. Рассмотрим некоторые из них поподробнее.

1. Контроль

Контроль имеет большое значение при заключении, например, кредитных соглашений. Денежные займы характеризуются высокой степенью пластичности, что делает контроль заемщиков весьма дорогостоящим. Заемщики всегда нуждаются в контроле. Банк, в котором вы берете ссуду, поинтересуется вашим финансовым положением, он потребует залог, регулярной выплаты процента и части основной ссуды. Банки, предоставляющие кредит фирмам, проверяют их финансовое положение, выясняют их кредитную историю, требуют бизнес-план и периодических финансовых отчетов.

Рассмотрим далее на конкретном примере проявление морального риска в результате ослабления контроля на кредитном рынке.

Упадок ссудно-сберегательных ассоциаций в США. Ссудно-сберегательные ассоциации (кредитные учреждения) – это финансовые институты, находившиеся в собственности их вкладчиков. Они привлекали средства в депозитах, а затем, в форме инвестиций, предоставляли займы. Такие депозиты были застрахованы на федеральном уровне [3].

Если по определённым причинам кредитная организация не могла выплачивать деньги своим вкладчикам, то за нее средства отдавала Федеральная Страховая организация. По началу банки выдавали займы под залог недвижимости, но в 1980-х гг. они стали производить инвестиции с более высоким риском, в том числе в облигации корпораций с высоким доходом, и предоставлять коммерческие кредиты по сделкам с недвижимостью. Во многих городах США на рынке недвижимости произошёл крах, и займы не могли быть возвращены, а затем и многие корпорации объявили дефолт, тем самым вложенные средства снова не окупились. Больше 400 кредитных организаций оказались неплатежеспособными. Средств федерального бюджета оказалось недостаточно для компенсации потерь, и платить пришлось обычным людям, то есть налогоплательщикам.

Причиной дефолта этих финансовых институтов стал моральный риск. Вклады были застрахованы, организации работали с привлеченными средствами, и это давало дополнительный стимул, чтобы делать рискованные вложения, так как они не несли никакой ответственности за свои инвестиции, а рискованные инвестиции приносили хорошую прибыль при удачных обстоятельствах.

В 1980-х гг. изменились правила, по которым инвестиции кредитных организации управлялись, размер страховых выплат, выплачиваемые каждому вкладчику, был увеличен, а средства, выделяемые на контроль, были уменьшены. В результате произошел крах этой системы.

В этом случае, на лицо все факторы, влияющие на возникновение морального риска. Несовпадающие интересы сторон, ослабленный контроль

за вкладами банков, и то, что сами вкладчики и организации, в которые они вложили свои средства, были застрахованы от всех последствий.

Кредитные организации нуждались в непосредственном контроле, потому что инвестиции финансировались из средств вкладчиков, и всегда оставалась возможность к инвестициям с повышенным риском, что не нравилось кредиторам.

Интересно, что в данной ситуации вкладчики не следили за действиями кредитных ассоциаций, ведь контроль и с их стороны помог бы сдержать все возрастающие рискованные инвестиции. Но любые виды контроля в свою очередь требуют определённых вложенных усилий, то есть издержек, чтобы деньги были застрахованы. А Федеральные страховые компании также не смогли осуществить контроль на должном уровне.

В данном случае моральный риск проявляется с трех различных сторон:

- сами кредитные организации, которые осуществляют рискованные вложения;
- вкладчики денежных средств в эти организации, которые не осуществляли контроль за своими деньгами, так как были уверены, что их вложения застрахованы;
- политические деятели, предоставляющие помощь банковской сфере за счет выплат налогоплательщиков, повышающие размер страховки и принявшие правила, которые ослабили контроль за кредитными учреждениями. И также контроль со стороны избирателей не осуществлялся, а политики при избрании могли преследовать свои собственные цели и интересы.

2. Контракты со стимулированием

Второй вид, направленный на борьбу с моральным риском – это соединение интересов как принципала, так и агента с помощью контрактов с разной степенью стимулирования или принятия участия агента в результатах самой деятельности [4].

Иногда контроль влечет за собой слишком большие трансакционные издержки. Порой по результатам агента можно следить и за его деятельностью, в этом случае можно выплачивать хорошие вознаграждения и делать поощрения за хорошую деятельность, при этом создавая стимулы для правильного поведения.

Рассмотрим на примере, как с помощью контракта со стимулированием решается проблема контроля и морального риска. Вы продаете квартиру и нанимаете агента по недвижимости, чтобы он помог вам ее продать. Разумеется, вы хотите, чтоб ваш агент выкладывался на максимум в поиске вариантов, но проследить и тем самым проконтролировать его действия очень сложно. Он может прикладывать очень много усилий, показывая вашу квартиру в любое время суток, рассказывая, какая она хорошая и замечательная, а может быть и наоборот, работать в определенное время суток, например, днем, хотя в другое время

могли бы появиться потенциальные покупатели.

Возможным решением в данном случае является оценка действия агента по итогам его деятельности. Вы ожидаете весь месяц, и, в случае не проданной все еще квартиры, отказываетесь от такого работника. Однако агент может аргументировать в свою защиту то, что на данный момент наблюдается спад на рынке недвижимости, и покупатели не проявляют активность. Он также может просить вас немного подождать, так как рынок начал только-только оживляться, и что в скором времени найдется нужный покупатель. Но так как вы не изучали рынок недвижимости, вы затрудняетесь в оценке таких аргументов, которые предоставил вам агент. Вы не способны в данный момент времени следить за действиями агента и не способны оценивать их по результату, так как на рынок в целом и на продажу квартиры в частности могут подействовать экстерналии, то есть внешние эффекты и обстоятельства, которые не может контролировать сам агент.

Рассмотрим, насколько возможно использование контрактов со стимулированием для решения данной проблемы, а также какой вид контракта можно предоставить агенту, чтобы он начал проявлять усердие и показывать желание в продаже вашей квартиры как можно в меньшие сроки.

1. Оплата труда по фиксированным ставкам. Можно платить агенту, например, 20 долларов в час, в качестве фиксированной ставки. А можно и заплатить ему 2000 долларов в месяц и не важно, за какую цену он продал квартиру. На размер заработанной платы агента не будет влиять то, сколько усилий он вложил в дело. И поэтому агент предпочтет приложение минимальных усилий, так как вознаграждение он все равно получит. Поэтому данный тип контракта не подходит, так как в данном случае мы не сможет добиться максимальной отдачи от агента.

2. Стимулирующий контракт с интенсивными стимулами. Мы можем выплатить агенту вознаграждение, которое будет увеличиваться с ростом цены продажи квартиры. Например, мы заплатим агенту 2000 долл., если она продана за более высокую цену и не заплатим ничего, если квартира продана за низкую цену. Данный контракт отличается от первоначального тем, что в нем предполагается наличие полной информации о деятельности агента, поэтому агент получал 2000 долл., если проявлял высокий уровень усилий, и не получал ничего, если работал с минимальными усилиями. А в стимулирующем контракте, мы платим по результатам работы агента.

Таким образом, моральный риск является неотъемлемой частью любой финансовой сделки, и так как они всегда связаны с риском, их трудно контролировать. Также такой риск присутствует и в отношениях работник-работодатель, так как в контрактах не прописываются все условия функционирования.

Использованные источники:

1. Янкина И. А. Управление финансовой устойчивостью и рисками коммерческого банка [Электронный ресурс]: монография / И. А. Янкина, Е.

В. Покидышева. – Красноярск. – Сиб. федер. ун-т., 2012. – 88 с.
2. Экономика: Учебник / А.И. Балашов, С.А. Тертышный. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 432 с.
3. Операции сберегательных банков: Учебное пособие / О.М. Маркова. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. – 288 с.
4. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов [Электронный ресурс]: Учеб. пособие / В.Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 144 с.

УДК 001.201

Ларионова Г.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики и управления»
Силайчева К.М.
студент 4 курса
факультет ЭиУ
Нижнекамский химико-технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»
Россия, г. Нижнекамск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Статья посвящена социально- экономическому положению и развитию города. В статье рассматриваются качества развития города, стадии экономического развития. Приведены аспекты социально-экономического развития, сравнительный анализ зарубежных и отечественных организационно-экономических факторов .Также приведена оценка показателей по Нижнекамскому муниципальному району.

Ключевые слова: развитие, сравнительный анализ, социально-экономическое положение.

В современных условиях города выступают как база индустриализации и организующее звено развития постиндустриального общества. Большие и крупные города отличаются комплексным развитием и удобны для производственных и непроизводственных контактов .

Что же представляет собой развитие городов? Термин ***«развитие»*** часто употребляется в следующих сочетаниях: экономическое развитие, социально-экономическое развитие, развитие экономики России (или другой страны), развитие региона, города. В каждом случае под развитием обычно подразумевается любое *прогрессивное изменение,* прежде всего в экономической сфере. Если изменение количественное, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об изменении содержания развития, или о приобретении экономической системой новых характеристик .

Развитие всегда имеет *направленность,* определяемую целью или системой целей. Если эта направленность положительна, то говорят о прогрессе, если отрицательна, то о регрессе, или о деградации. Иными словами, природа развития городов всегда предполагает определенную цель или несколько целей. Развитие города — многомерный и многоаспектный процесс, который рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным.

При анализе качества развития региона и города полезно использовать ***концепцию теории стадий роста Д. Белла.*** Во всех странах регионах и городах экономическое развитие проходит три основных стадии: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное.

Доминирующими отраслями *доиндустриального* развития являются добывающие отрасли, сельское хозяйство, рыбная, лесная и горнодобывающая промышленность. В *индустриальной* стадии преобладают перерабатывающие отрасли — машиностроение, легкая и пищевая промышленность. В по*стиндустриальной* стадии основными отраслями, на которых базируется экономическое развитие, становятся отрасли нематериального производства: наука, образование, торговля, финансы, страхование, здравоохранение. Характерными чертами постиндустриального общества становятся относительное падение производства товаров и относительное увеличение производства услуг, рост наукоемкости производства.

На стадии индустриального развития в городе или регионе действуют закономерности, определяемые ролью ведущих отраслей, «локомотивов индустрии», которые создают так называемый мультипликативный эффект и определяют весь ход развития города или региона в целом.

На постиндустриальной стадии развития города или региона главным фактором, определяющем его благосостояние, становится уровень развития городской инфраструктуры. Насколько развиты дороги, связь, жилищный сектор, сфера услуг и индустрия развлечений, насколько низок уровень преступности и обеспечен город квалифицированными кадрами — все это определяет потенциал развития постиндустриального города.

Таким образом, необходимо отметить, что социально-экономическое развитие присуще всем городам, регионам и странам мира. Под развитием понимается какое-либо прогрессивное изменение, которое имеет свои цели, критерии теоретические представления. Цели социально-экономического развития можно подразделить на краткосрочные и долгосрочные, в зависимости от которых определяются критерии развития города, региона или страны.

Социально-экономическое развитие включает в себя такие аспекты, как:

- рост производства и доходов;

- перемены в институциональной, социальной и административной структурах общества;

- перемены в общественном сознании;

- перемены в традициях и привычках.

В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Поэтому процесс социально-экономического развития включает в себя три важнейшие составляющие:

- повышение доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;

- создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;

- увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы.

Развитие любого региона - многоцелевой и многокритериальный процесс.

Социально-экономическое развитие городов в настоящее время испытывает возрастающее влияние трех главных факторов.

а) рыночного — взаимопроникновение региональных, национальных и мирового рынков;

б) конкурентного — усиление конкуренции на всех перечисленных рынках, особенно неценовой конкуренции — конкуренции в области качества жизни и инноваций;

в) производственного — постепенный переход от фордизма к постфордизму как способу организации производства, что подразумевает: замену массового производства мелкосерийным; заменой вертикальной организации труда — горизонтальной; низкой индивидуальной ответственности — соучастием индивида в производственном процессе.

Факторы, благоприятные сегодня для размещения на территории предприятий, завтра означают дополнительные возможности для привлечения инвестиций, увеличения занятости и решения других проблем. То есть они одновременно становятся условиями, индикаторами успешного социально-экономического развития городов и регионов в будущем.

Проведем сравнительный анализ зарубежных и отечественных организационно-экономических факторов развития. Результаты представлены в таблице 1. Традиционно в отечественной экономической литературе выделяются следующие группы факторов размещения: природные, демографические, экономико-географические, экономические.

Характерно, что сами названия несут отпечаток эпохи построения индустриального общества первой половины XX в. с присущим экстенсивным способом хозяйствования при ограниченном применении рыночных регуляторов. В зарубежной теории и практике в настоящее время

принят несколько иной стандартный набор факторов**.**

Таблица 1 – Соответствие некоторых отечественных и зарубежных факторов

Отечественные факторы	***Зарубежные факторы***
Сырьевой — наличие сырья и его экономическая оценка	Расходы на используемое сырье Расходы на комплектующие, полуфабрикаты и услуги со стороны
Топливно-энергетический— обеспеченность ресурсами ТЭК	Расходы на энергию
Водный — обеспеченность водными ресурсами	—
Земельный — обеспеченность земельными ресурсами	Цена земельных участков
Трудовой — обеспеченность трудовыми ресурсами соответствующей квалификации	Уровень заработной платы, включая отчисления на социальные нужды Наличие соответствующих трудовых ресурсов
Транспортный - наличие коммуникаций стоимость перевозок	Транспортное положение и транспортные связи. Транспортные издержки. Наличие телекоммуникаций
НТП — уровень НТП, обеспечивающий эффективное применение ресурсов	Наличие технологии и ноу-хау
Потребительский — наличие основной массы потребителей товаров и услуг	Покупательная способность населения
Экономико-географическое положение	Территориальное расположение, близость рынков
Агломерационные эффекты	Нагрузка на окружающую среду инфраструктурное оснащение, эффекты синергии

Необходимо отметить, что города, превратившиеся в самостоятельные субъекты экономической жизни, во все большей степени становятся реальными участниками экономического процесса, все больше занимаются своим развитием. Цель местного социально-экономического развития создание качественной среды, понимаемой в широком смысле как совокупность условий жизни населения и функционирования хозяйствующих субъектов на территории данного муниципального образования. Для решения этой задачи осуществляется комплекс мер по созданию правовой, организационной, налоговой и других составляющих среды функционирования предпринимательского сектора, по обеспечению эффективного расходования общественных ресурсов в городском хозяйстве и средств, направляемых на социальные нужды. Таким образом, необходимо иметь систему показателей (индикаторов) социально-экономического развития.

Оценка показателей по Нижнекамскому муниципальному району.

За 2015год оборот организаций всех видов деятельности по крупным и средним предприятиям Нижнекамского муниципального района составил

566390,1 млн. рублей, что в действующих ценах на 9,9% больше показателя 2014года.

Крупными и средними предприятиями (организациями) Нижнекамского муниципального района за 2015 год было отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами всеми отраслями – на 469567,7 млн. рублей. Из него 394219,9 млн.рублей, т.е 93,8% приходится на обрабатывающие производства. Наибольший удельный вес в общем объеме обрабатывающих производств имеют виды деятельности: производство нефтепродуктов -45,3%, химическое производство-39,2%, производство резиновых и пластмассовых изделий -12,3%. Из общего объема отгруженных товаров и услуг 5,5% приходится на производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

По отгрузке товаров за 2015 год почти по всем крупным и средним промышленным предприятиям Нижнекамского муниципального района по сравнению с соответствующим периодом прошлого года наблюдается увеличение.

В 2015г. автотранспортом крупных и средних предприятий Нижнекамского муниципального района перевезено 855,4 тыс. тонн грузов (126,1 % к уровню 2013г.). Грузооборот составил 302902,6 тыс. ткм (100,4% к уровню 2014г.).

В 2015г. предприятиями осуществляющими автомобильные перевозки пассажиров по маршрутам регулярного сообщения, перевезено на коммерческой основе 12551.3 тыс. пассажиров. Пассажирооборот составил 124260.1 тыс. пасс. км.

Запланированные в 2015г. автобусные рейсы предприятиями выполнены на 100%.

Для оценки и анализа социально-экономической ситуации города необходимо обладать какой-либо статистической информацией. К сожалению, практически единственным комплексным материалом, характеризующим социально-экономическую ситуацию и поступающим в муниципальные образования из Росстата безвозмездно и на регулярной основе, является так называемый паспорт города. Паспорт содержит показатели по стандартным разделам: финансы, занятость и безработица, состояние основных секторов экономики, состояние общественной инфраструктуры, состояние окружающей среды и т.д. Он позволяет оценить социально-экономическую ситуацию в муниципальном образовании в целом, однако для более глубокого анализа этой информации недостаточно.

Таким образом, социально-экономическое развитие городов имеет организационно-экономические факторы, причем отечественные факторы во многом отличаются от зарубежных. Для осуществления процесса социально-экономического развития города необходимо разработать систему показателей, которая помогала бы осуществлять поддержку процессов принятия решений на уровне городов.

Использованные источники:
1. Агарков Г.А. Воздейсвтие экономики на социально-экономическое развитие региона:автореф…д-ра экон.наук.-Екатеринбург,2013.-48с.
2. Боков В.К. Проблемы современной экономики. / В.К. Боков // РБК. — 2015. — №1 (53). — С. 32-36.
3. оровских О.Н., Евстафьева А.Х. Оценка социально-экономического развития Российской Федерации и Республики Татарстан// Экономический вестник Республики Татарстан. – 2014. - №4. – С. 44-46.
4. Петров Ю.А. Эволюция экономического развития./ Ю .А.Петров //РЭЖ— 2016. —№4.- с.10.
5. [Электронный ресурс]. /Режим доступа- http://5ro4ka.ru,свободный
6. [Электронный ресурс] . / Оценка показателей по городу. - Режим доступа: http://www.gks.ru , свободный (Дата обращения : 13.09.2016 г.).

УДК 316.7

Латыпов А.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Аннотация*: В статье рассматривается позитивная функция конфликта с точки зрения конструктивного подхода к этике разрешения конфликтов. Анализируются причины возникновения конфликтных ситуаций. Определяются пути их решения.*

Ключевые слова: *противоречие, конфликт, конфликтная ситуация, структура конфликта, этические нормы.*

В психологической литературе обычно выделяют такие сущностные свойства конфликта, как: противоречие между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями субъектов; противоборство субъектов конфликта, стремление нанести ущерб оппоненту; негативные эмоции, чувства по отношению друг к другу.

Структуру конфликта, как правило, образуют: стороны или участники конфликта (количество участников и масштаб распространения); предмет конфликта (из-за чего возник); представления участников конфликта о самих себе, о противостоящих сторонах. В своем развитии конфликт проходит следующие стадии: предконфликтную ситуацию; конфликтное взаимодействие; разрешение конфликта [1; 4].

Психологические исследования свидетельствуют, что основными причинами конфликтов в деятельности персонала организации являются:

- серьезные недостатки в организации управления;
- нечетко обозначенные права и обязанности персонала;
- неудовлетворенность материальным стимулированием;
- неправильная оценка труда персонала;

• нарушение сложившихся норм поведения, возникновение разногласий между разными категориями персонала и т. д.

Как показывает практика, способы разрешения конфликтных ситуаций могут быть различными:

- уход из ситуации, вплоть до увольнения с работы;
- заключение компромисса, сделка, переговоры;
- полный отказ от своих намерений;
- достижение целей любой ценой;
- ориентация на сотрудничество.

Крайне важно учитывать факторы, препятствующие возникновению конфликтов: (1) правильный подбор и расстановка кадров с учетом не только профессиональных, но и психологических качеств; (2) авторитет руководителя, позитивное признание его заслуг; (3) позитивные традиции в коллективе, носителями которых является большая часть сотрудников[2; 5; 6].

Существуют различные методы преодоления конфликтов, которые широко рассматриваются в учебниках по конфликтологии. Приведем некоторые из них:

- формирование в коллективе определенного общественного мнения о конфликтующих сторонах;
- организация сотрудничества конфликтующих сторон;
- административные санкции.

Нижеприведенные правила позволяют противодействовать возникновению серьезных конфликтов:

- признавать друг друга;
- слушать, не перебивая;
- демонстрировать понимание роли другого;

Отметим наиболее серьезные ошибки, которые могут возникнуть в ходе обсуждения конфликта:

- партнер выдвигает в качестве ошибки другого собственный промах;
- партнер не раскрывает полностью свои мотивы;
- партнер уходит в оборону;
- партнер прикрывается поддержкой вышестоящего начальства;
- выявляются победитель и побежденный.

Остановимся на раскрытии роли норм, в том числе этических, в решении спорных вопросов, конфликтных ситуаций [3; 7].

Нормы, обеспечивая предсказуемость поведения членов коллектива, позволяют каждому стандартно реагировать на ситуации, не задумываясь, не рискуя попасть в неловкое положение самому или поставить в него других. С этой точки зрения нормы оказываются фактором стабилизации отношений, избавляют человека от тревог и неопределенности.

Утверждение единых для групп норм поведения и отношения к окружающей среде обеспечивается механизмом формирования и развития неформальной группы. На первом этапе, когда члены группы мало знакомы

друг с другом, каждый руководствуется в своем поведении собственными, вынесенными из прошлого опыта нормами. В процессе взаимодействия участники группы постепенно выясняют индивидуальные нормы каждого. Если нормы оказываются достаточно схожими, начинается процесс их сближения, поскольку сходство индивидуальных норм вызывает чувство взаимной симпатии.

Нормативное регулирование конфликтов делает систему более стабильной, определяет долговременный порядок, разрешение конфликтов и тем самым является эффективным средством функционирования развитых организационно-экономических систем. Использование норм для урегулирования конфликтов имеет свои особенности, так как они действуют в специфической обстановке, в процессе противоборства сторон [8].

Наибольшее значение при регулировании конфликтов имеют нравственные нормы поведения людей. И это естественно, поскольку почти любой конфликт, так или иначе, затрагивает нравственные представления о добре и зле, правильном и неправильном поведении, справедливости и несправедливости, вознаграждении и наказании, чести, достоинстве и порядочности, и т. п. В их свете уже сам конфликт и его участники получают нравственные оценки, которые могут быть неоднозначны, а порой и весьма различны, даже противоположны.

В результате конфликт и его причины нередко расцениваются по-разному не только его участниками, но и окружающими, что, в свою очередь, способно расширить масштабы развертывающегося конфликта и вызвать новые столкновения. Примером может служить отношение населения некоторых регионов к межнациональным конфликтам, в которых одна часть жителей видит недопустимое нарушение прав человека, а другая законное утверждение своего национального достоинства и суверенитета [9].

Юридические пути предупреждения конфликта при всей их важности подчас чреваты новыми конфликтами. Целесообразно использовать такие способы их предотвращения, как взаимопонимание, переговоры, обычное обращение в таких областях, как семья, соседство, окружающая среда, социальная защита. Все чаще для решения споров привлекаются не юристы, а посредники, консультанты, специалисты-психологи [10].

Важно при предупреждении и разрешении конфликтов опираться на документальную основу. В этих целях используются документы, в которых фиксируются причины, вызывающие конфликтную ситуацию, позиции сторон, участвующих в конфликтах, динамика столкновения, прохождение примирительных процедур, обращение в арбитраж и суд.

Использованные источники:

1. Гришина Н.В. Психология конфликта. - СПб.: Питер, 2000.- 540 с.
2. Дмитриев А. В. Конфликтология. - М.: Мир, 2000. - 265 с.
3. Козер Л. Функции социального конфликта. - М.: Идея-пресс, 2000.-178с.
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. 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.
6. 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.
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. 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.
9. 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.
10. Социальная психология. /Под ред. Семенова В.Е., 2015. – 888с.

УДК 316.7

Лаяков Э.Э.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: Статья посвящена актуальной проблеме современной молодежи. Проблематика их жизненных приоритетов и ценностей, порожденные потребностями современного трансформирующегося общества.

Ключевые слова: современная молодежь, жизненные ценности, образование, карьера.

Современная молодежь оказывается более приспособленной к сегодняшней жизни. И если для их родителей богатый опыт был дорогим социальным капиталом, то в условиях трансформации одним из значимых ресурсов, техник выживания становится способность к отказу или быстрому переосмысливанию ценностей любой степени «вечности». Благодаря этим качествам молодежь легче адаптируется к меняющимся условиям жизни, быстрее осваивает рыночные практики и индивидуальные техники

выживания, адекватнее реагирует на новые потребительские предложения, легче включается в информационные сети, овладевает технологиями [3; 4].

Развивая тему, я бы хотел сказать, что всем этим и пользуются ведущие маркетинговые компании. Создавая «тренды» во всем: одежда, еда, социальные сети, игры, мобильные телефоны и т.д., молодежь начинает зависеть от всего нового, и пытается добиться этой цели любыми способами, лишь бы отдать дань моде.

Важную роль в интеграции системы личности и социума играют ценности. Молодёжь является довольно широкой социально-демографической группой, составляющей основу будущего. От предпочт ений нынешней молодёжи полностью зависит дальнейшая жизнь общест ва, его развитие в культурном и материальном плане. Поэтому вопрос о ценностях современной молодёжи приобретает всё большее значение [5].

Неблагоприятным фактором в современной ценностной структуре молодежи является отсутствие четкой связи между работой и деньгами. Если в советское время эта связь была ослаблена из-за проявления «уравниловки», то ныне она вовсе отсутствует. Ибо одни получают «бешеные» деньги путем авантюр и манипуляций, а другие, буквально каторжно трудясь (иногда на нескольких работах), имеют неадекватно маленькую зарплату. Подростки и молодежь это прекрасно фиксируют [7]. Из-за этого происходит то, что подростки не делают ничего без какого- либо вознаграждения. Каждый во всем ищет выгоду, потому что не хочется что-то делать запросто так. А только мотивация (т.е. оплата его работы), заставляет многих молодых людей что-нибудь сделать.

Работа в представлении молодежи связана в основном с результатом карьеры, а не процессом получения профессионального опыта. Осознается необходимость образования для достижения желаемого статуса, но многие относятся к образованию формально, важно получить диплом, а не знания. То есть образование как ценность воспринимается через призму социальной востребованности специалистов с высшим образованием [6]. В обществе, где материальное благополучие и обогащение становятся приоритетными целями его существования, соответственно формируется культура и ценностные ориентации молодых людей. В социокультурных ценностях современной молодежи превалируют потребительские ориентации [2]. Культ моды и потребления постепенно и поэтапно овладевает сознанием молодежи, приобретая универсальный характер. Начинает превалировать тенденция к усилению процессов стандартизации культурного потребления и досугового поведения, утвержденного пассивно - потребительским отношением к культуре [8].

Молодёжь в значительной части обладает тем уровнем мобильности, интеллектуальной активности и здоровья, которая выгодно отличает её от других групп населения.

В заключении хотелось бы отметить, что современная молодежь идет в

ногу со временем, но в то же время, делая себя зависимыми от денег, поощрений и вознаграждений, не ставит себе никаких целей [9].

Использованные источники:

1. Клипенштейн Т. Проблема молодежной занятости в современных условиях. М., 2000.
2. Карпухин О.И. Молодежь России: особенности социализации и самоопределения // Социс. 2003. № 3.
3. 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.
4. Игебаева Ф.А. Современная молодежь в условиях трансформации российского общества // В сборнике: Инновационное образование, гуманизм и система ценностных ориентиров современного российского общества: проблемы и перспективы сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. Центр прикладных научных исследований. 2010. С. 39-42.
5. Семенов В.Е. Ценностные ориентации современной молодежи // Социологические исследования, № 4, Апрель 2007, С. 37-43.
6. 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.
7. 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.
8. Назаров Т.З. Политическая субъектность и социальная самоидентификация мелких предпринимателей. // Объединенный научный журнал. 2003. № 27. С. 33-36.
9. Игебаева Ф.А., К вопросу совершенствования социальной политики государства. В сборнике: Реформирование экономики, социально-трудовой сферы и образования России: направления, проблемы, перспективы сборник статей VI всероссийской научно-технической конференции. Пенза, 2011. С. 49-52.

УДК 368.86

Леонов А.В.
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

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация. *В статье рассмотрено современное состояние рынка обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, его динамика и перспективы развития. Приведены примеры проблем, существующих на данном рынке, а также рассмотрены способы их решения.*

Ключевые слова: *страхование ответственности, ОСАГО, транспортное средство, страховой рынок, страховая выплата, страховая премия*

Annotation. *The article describes current state Compulsory Motor Third Party Liability market situation, its dynamics and prospects for the development. Also the article describes problems in this market and methods of their resolution.*

Keywords: *liability insurance, CMTPL, vehicle, insurance market, insurance payment, insurance premium.*

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) относительно новый вид страхования для Российской Федерации. Данный вид страхования ввели в России с 1 июля 2003 года. В настоящее время страховать свою автогражданскую ответственность обязан каждый владелец транспортного средства. Нормативно – правовой контроль данного вида страхования осуществляется в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Федеральным Законом от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», а также положениями и указаниями Центрального Банка РФ.

Положениями ГК РФ определено, что страхование ответственности является подотраслью имущественного страхования и покрывает последствия страховых случаев, связанных с наступлением гражданской ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц. [1]

Говоря о современном состоянии рынка ОСАГО в России за 2015 год, следует отметить следующие показатели:

- заключено договоров – 39,8 млн.;
- получено страховых премий – 220,2 млрд. рублей;

- заявлено требований о возмещении вреда – 2,53 млн.;
- урегулировано страховых случаев – 2,47 млн.;
- осуществлено страховых выплат на сумму – 122 млрд. рублей.

На наш взгляд, на современном этапе рынок ОСАГО находится на этапе динамического развития (рисунок 1).

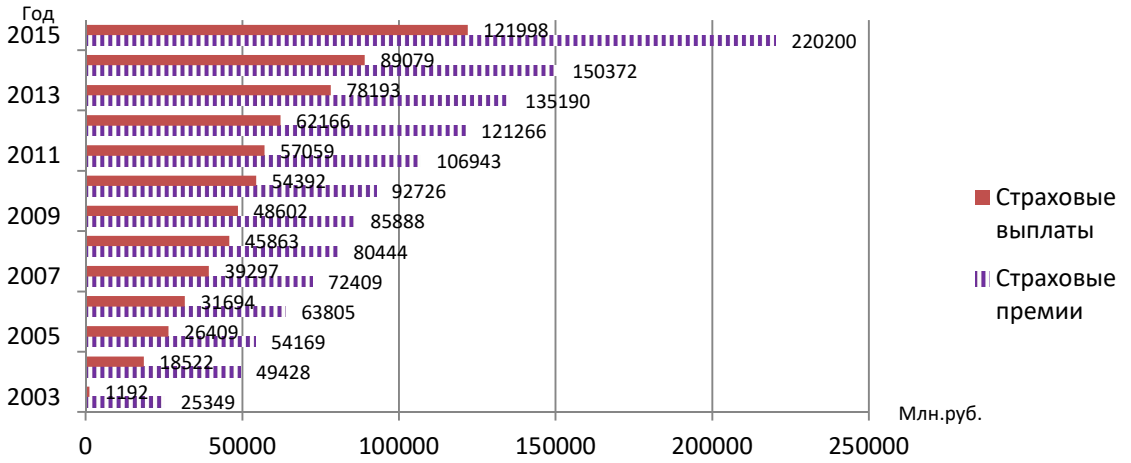


Рисунок 1. Страховые выплаты и премии по ОСАГО, 2003-2015 г.

В 2015 году размер страховых выплат по ОСАГО составил 121 998 млн. руб., а размер страховых премий – 220 200 млн. руб. Таким образом, отношение страховых выплат к страховым премиям составило 55,4 %. Аналогичный показатель в 2014 году составил 59,2 %. Информация о приросте страховых премий и страховых выплат отражена в таблице 1.

Таблица 1 – прирост страховых премий и страховых выплат, 2004 – 2015 гг.

Годы	Прирост страховых премий, %	Прирост страховых выплат, %
2015/2014	46,4	37,0
2014/2013	11,2	13,9
2013/2012	11,5	25,8
2012/2011	13,4	8,9
2011/2010	15,3	4,9
2010/2009	8,0	11,9
2009/2008	6,8	6,0
2008/2007	11,1	16,7
2007/2006	13,5	24,0
2006/2005	17,8	20,0
2005/2004	9,6	42,6

Как видно из таблицы, наибольший прирост страховых выплат и страховых премий пришелся на 2015 год. Этот факт обусловлен несколькими факторами. Размер страховых премий и выплат увеличился, прежде всего, из-за роста страховых сумм по договорам ОСАГО:

с 120 тыс. руб. до 400 тыс. руб. в связи с причинением вреда имуществу, заключенным с 1 октября 2014 года;

с 160 тыс. руб. до 500 тыс. руб. в связи с причинением вреда жизни и здоровью, заключенным с 1 апреля 2015 года.

Вследствие этого также возросла стоимость полисов, что повлияло на увеличение суммы страховых премий. Кроме этого, снижение курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам, привело к росту стоимости автозапчастей, что также оказало влияние на прирост суммы страховых выплат.

Индикатором улучшения обстановки на рынке ОСАГО является снижение доли страховых выплат по судебным искам в общей сумме выплат. Так, в 2015 году эта доля снизилась на 11%. Это связано с поправкой в Законе об ОСАГО, а именно введением статьи 16.1, которая обязывает, в случае несогласия с суммой выплаты, направлять претензию в страховую компанию, которая должна ответить на нее в течение 5 рабочих дней. Только после истечения данного срока потерпевший может обратиться в суд для урегулирования спора. Динамика доли выплат по судебным решениям в общей сумме выплат представлена на рисунке 2.

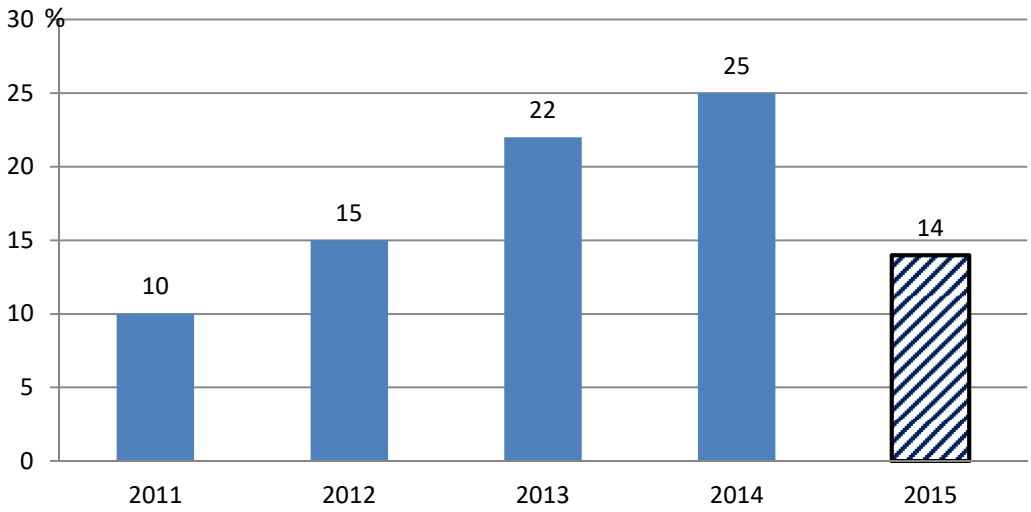


Рисунок 2 – доля общей суммы выплат, взысканной по решению суда, в общей сумме оплаченных убытков, 2011 – 2015 г.

Однако нельзя с уверенностью утверждать, что ОСАГО является высокорентабельным видом страхования. По словам президента Российского Союза Автостраховщиков Павла Бунина: «По тем подсчетам, которые удалось провести за годы работы рынка, рентабельность страховщиков, работающих в сфере обязательного страхования автогражданской ответственности, составила немногим более 3% за период с 2003 по 2011 год». [2]

В 2014 году, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX), корректированный комбинированный коэффициент убыточности-нетто, учитывающий расходы на ведение дела, отчисления в РСА, изменения резервов убытков и выплаты по суду, составил 103-105%. Отрицательную

динамику взносов по ОСАГО показала половина из топ-20 компаний сегмента: Страховая группа МСК, «Альянс», Цюрих, АльфаСтрахование, Ингосстрах, Согласие, Группа Ренессанс Страхование, МАКС, ВСК и Энергогарант. [3]

Улучшение ситуации последовало в 2015 году, с введением статьи 16.1 в Законе об ОСАГО. С помощью данной поправки, доля суммы выплат, взысканной по решению суда, в 2015 году сократилась на 11 процентных пункта, по сравнению с 2014 годом, и составила 14% от общей доли страховых выплат. Таким образом, произошло сокращение расходов на выплаты по суду и в 2015 году скорректированный коэффициент убыточности – нетто составил 91,0%, а в первой половине 2016 года снизился на 4,7 процентных пункта и составил 86,3%. [4]

Именно с убыточностью ОСАГО связана одна из самых острых проблем на сегодняшний день – отказ в оформлении договора. При этом зачастую компании не отказываются заключать договор напрямую. На практике используются такие способы: навязывание дополнительных услуг (например добровольное медицинское страхование); создание искусственных очередей в связи с недостатком сотрудников.

С целью решения данной проблемы необходимо внедрение системы электронного страхования через Интернет. До 2017 года данная система работает в добровольном режиме. Это значит, что страховые компании при желании могут использовать систему электронного страхования на своем сайте. С 1 января 2017 все страховые компании, занимающиеся страхованием ОСАГО, будут обязаны осуществлять продажу электронных полисов через интернет. Кроме этого, Центральным Банком РФ обсуждаются временные ограничения на перерывы и технические проблемы на сайте. Так, при неисправности сайта более 30 минут, страховая компания будет оштрафована на 300 тысяч рублей. Это позволит избежать искусственных сбоев в работе сайта страховой компании, с помощью которых страховая компания могла уклоняться от страхования всех желающих.

Также одной из актуальных проблем является необходимость приобретения полисов для каждого транспортного средства. Вряд ли ответственность может быть кратна числу транспортных средств, находящихся в наличии. Водитель не может находиться одновременно в двух и более транспортных средствах. Таким образом, было бы логично применять некие скидки для страхования второго и более транспортного средства. Однако это относится только к тем полисам, в которых число лиц, допущенных к управлению, ограничено одним человеком. Для решения этой проблемы предлагается использовать страхование водителя, а не транспортного средства. Этот способ может помочь решить данную проблему и, кроме этого, позволит учесть некоторые дополнительные факторы, влияющие на вероятность наступления страхового случая, например состояние здоровья.

Кроме этого, по нашему мнению, необходимо оптимизировать систему коэффициентов страховых тарифов, из которых складывается стоимость полиса, путём снижения или отмены коэффициента страховых тарифов в зависимости от мощности транспортного средства. По словам А. В. Моисеева, заместителя министра финансов, статистика МВД России говорит об отсутствии корреляции между мощностью автомобиля и аварийностью. [5]

Нами предлагается введение коэффициента, который бы учитывал количество серьезных нарушений ПДД. Это поможет ввести повышающие коэффициенты для водителей, которые серьезно нарушают правила дорожного движения и, следовательно, увеличивают вероятность наступления ДТП. Кроме этого возможно введение понижающих коэффициентов для добропорядочных водителей, которые никогда или крайне редко нарушают ПДД.

Использованные источники:

1. ГК РФ Статья 931. Страхование ответственности за причинение вреда
2. ПРАЙМ. Агентство экономической информации – Интервью президента РСА Павла Бунина – URL: http://1prime.ru/Insurance/20130517/763440456-print.html (Дата обращения 05.12.2016).
3. Эксперт РА – Рынок ОСАГО: анализ убыточности и адекватности тарифов в 2015 году – URL: http://raexpert.ru/researches/insurance/osago_2015/ (Дата доступа 05.12.2016).
4. Эксперт РА – Итоги 1 полугодия 2016 года на страховом рынке: с переменной скоростью – URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/insurance_1h_2016/ (Дата доступа 05.12.2016).
5. banki.ru – Минфин предлагает пересмотреть коэффициенты в ОСАГО – URL: http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9175545&r1=rss&r2=common&r3=news (Дата обращения 05.12.2016).

Ли А.С., к.э.н.
Татарников Г.О.
студент гр. 251а-маг
НГАСУ (Сибстрин)
Российская Федерация, г. Новосибирск

ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕС-ТРЕНИНГА

Аннотация: В статье рассмотрено, какой бизнес-тренинг является наиболее эффективным, и как следует выявлять хорошего бизнес-тренера.

Ключевые слова: Бизнес – тренинг, неэффективный тренинг, эффективный тренинг, эффективный коучер.

Abstract: This article shows how business coaching is effective and what is not, and how to identify a good business coach.

Keywords: Business - training, ineffective training, effective training,

effective coachers.

В современном мире многие, кто обладает капиталом имеют желание открыть собственный бизнес, у кого-то есть образование в сфере управления бизнеса, у кого-то есть просто опыт, но не было собственного дела. Для таких людей существует бизнес-тренинги где тренер учит как открыть, либо развить существующий собственный бизнес. На сегодняшний день такие бизнес-тренинги достаточно актуальны в нашем обществе, поэтому требуется выяснить какие тренинги эффективные, а какие нет. Ведь каждый из тех, кто хочет открыть или уже развивает собственный бизнес хочет попасть к эффективному бизнес тренеру, и не в пустую потратить свои денежные средства и время.

В первую очередь разберемся что под собой подразумевает бизнес тренинг. Бизнес-тренинг - это разновидность обучения, цель которой, в отличие от психологического тренинга, развитие трудовых знаний, умений и навыков команды или индивидуально сотрудника компании. Бизнес-тренинг принадлежит к числу главных форм обучения на настоящем рынке бизнес-образования, среди них лекции, практикумы, мастер-классы [1].

На сегодня наиболее распространены следующие виды бизнес-тренингов [2]:

Бизнес-тренинг для руководителей. На занятиях рассматриваются различные техники управления сотрудниками. Руководителей предприятий обучают способам стимулирования персонала, принципами управления проектами.

1. Тренинг лидерства. На таких занятиях учат собирать вокруг себя команду и уметь отстаивать собственную точку зрения.
2. Тренинг переговоров. На таких занятиях рассматриваются техники проведения переговоров, модели поведения в конфликтных ситуациях и пути выхода из них. Следует быть готовым к тому, что большая доля внимания будет уделяться именно практическим занятиям, поэтому пассивно сидеть на подобных встречах вряд ли удастся.
3. Тренинг сплоченности и командообразования. Подобные занятия чем-то напоминают те, которые посвящены вопросам лидерства. Записавшись на подобный курс, можно научиться решать вопросы, возникающие в команде сотрудников в ходе рабочего процесса.
4. Тренинг продаж. На таких занятиях сотрудников компании учат продавать товары и услуги, работать с клиентами, уметь выходить из конфликтных ситуаций.

Далее необходимо понять из каких этапов строится бизнес-тренинг. Этапы создания бизнес тренинга [3].

1) Формулирование концепции и целей тренинга и клиентского запроса.
2) Разработка программы тренинга с разбивкой на тематические модули.
3) Создание дизайна тренинга, методическое насыщение.

4) Описание методички по ведению тренинга (рабочие материалы тренера).

5) Создание раздаточных материалов (рабочая тетрадь участника тренинга).

Разобрав, что такое бизнес тренинг, какие виды существуют, и какие этапы в себя включает далее рассмотрим на какой бизнес тренинг стоит ходить чтобы изменить себя и свой бизнес, а на какой вообще не стоит тратить ни времени, ни денег. В нашей стране практически любой человек может называться бизнес тренером вне зависимости от того каким делом он занимается, главное наличие желания, к сожалению, это не гарантирует что клиенты таких бизнес тренеров получат ценные для них материалы и смогут реализовать их на практике. Чтобы не остаться обманутым мы должны четко представлять себе картину кто такой бизнес-тренер. Ниже представлена не эффективные бизнес тренинги:

Для начала выясним на какие бизнес-тренинги вообще не стоит обращать внимание. Не эффективные бизнес тренинги [4]:

Неэффективный тренинг: "Результат за 24 секунды. Сказочно разбогатеть за полгода, увеличить объем памяти в три раза за два с половиной часа. Характерная черта таких заголовков - конкретные цифры. Скорее всего, они взяты составителями рекламного текста с потолка. Их цель - покорить своей якобы точностью. Не стоит идти на тренинг, где участников держат за дураков.

Неэффективный тренинг: "где мы были, мы не скажем…". Вы приходите и приносите нам свои деньги, а там разберемся - девиз организаторов плохого тренинга. Есть и такие, на которых участники подписывают документ о неразглашении: им запрещено говорить о том, какие упражнения они выполняли в ходе занятий. Делается это якобы для того, чтобы дилетанты не копировали уникальную методику того или иного автора. Получается, что по прохождении тренинга вы не сможете рассказать своим близким о том, чем занимались. И заранее расспросить бывалых участников тоже нет возможности. Выглядит очень подозрительно.

Неэффективный тренинг: культ личности. А вот на плохом тренинге вас заставят любоваться ведущим. Там он царь и Бог, много времени уделяет рассказу о своих заслугах, жизненном пути, или просто балагурит, заставляя всех смеяться над своими шутками. Скорее всего, этот человек -нарциссическая личность, которая упивается доставшимся ей вниманием. Вот только зачем вам платить за это деньги? Прежде, чем отправляться на тренинг, обратите внимание на то, не слишком ли много внимания уже побывавшие там участники и организаторы уделяют личности ведущего.

После того как мы выяснили какие действительно бизнес тренинги плохие, теперь узнаем какие бизнес тренинги эффективные. Хорошие тренинги [4]:

Эффективный тренинг: "Мы поможем вам начать изменения".

Честные организаторы никогда не пообещают вам всего и сразу. Они объяснят, что тренинг помогает осознать типичные ошибки в какой-либо сфере и научиться действовать по-другому. Будете ли вы применять полученные знания регулярно, сможете ли выйти из привычной колеи - зависит от клиента. Тренинг может лишь дать первоначальный толчок.

Эффективный тренинг: Цель тренинга четко сформулирована. Хороший тренинг не будет вам обещать абстрактные результаты как «нахождение своего «я», «личностный рост», «кардинальное изменение вашей жизни», «открытие третьего глаза», «универсальную методику лечения всех болезней» и т.п. Хороший тренинг даст вам знания и некоторый практический опыт в какой-то совершенно конкретной, прикладной области.

Эффективный тренинг: мотивирует расти вверх. Ни один тренинг не даст вам волшебную пилюлю, решающую за вас все ваши проблемы быстро и сразу. Будьте готовы, что после тренинга вам придется вкалывать, как и без него, зато уже с использованием некоторых знаний. Учитывая этот факт, нужно помнить, что бесплатно смотреть тренинги на компьютере - надо с умом, а не так, как это обычно делается.

После того как мы узнали какой тренинг неэффективный, а какой эффективный стоит обратить внимание на то, кто из тренеров для вас станет хорошим наставником, а кто может просто поделится опытом.

Ниже приведен рисунок, который позволит отличить эффективного бизнес тренера (коучер). Коучер - это персональный тренер, который сопровождает клиента в поиске своей результативности. Он помогает понять, каких навыков не хватает и как их наработать. Помогает рассматривать ситуации и принимать решения, помогает освоить новый опыт [5].



Рисунок 1. Эффективный бизнес-тренер

Преподаватель может быть бизнес тренером, но не самым эффективным, в теоретической части он является лучшим специалистом и может рассказать очень многие важные вещи, но в практических ситуациях не может высококлассно реализовать свои навыки. Предприниматель, в свою очередь, обладает жизненным опытом ведения бизнеса, и он может делиться им, но этот опыт может применяться в очень узких сферах и не всегда можно его повторить снова.

Эффективный коучер сочетает в себе теоретические и практические навыки ведения бизнеса. В отличии от преподавателя, который более высокими познаниями в определенной сфере и предпринимателя, который имеет большой практический опыт в ведении бизнеса. Коучер является эффективным бизнес тренером который более эффективно совмещает теоретические и практические навыки и способен быстро обучать и реализовывать потенциал существующих и будущих владельцев бизнесов.

В заключении можно сказать, для того чтобы попасть на эффективный бизнес тренинг, необходимо выбрать интересующую сферу деятельности, затем попробовать найти хорошего бизнес-тренера, в этой области который позволит расти вам и вашему бизнесу. Если вы не смогли найти хорошего бизнес тренера или у вас нет финансовых средств на бизнес тренинг, тогда можно воспользоваться видео тренингами на просторах интернета, для того чтобы видео тренинги были более результативными стоит получше узнать об их авторе.

Использованные источники:

1. Бизнес-тренинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://trainingi.web-3.ru/business/ – Загл. с экрана (дата обращения: 15.11.2016).
2. Бизнес-тренинги: основные виды и особенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ignatyeva.ru/blog/411-biznes-treningi-osnovnye-vidy-i-osobennosti.html – Загл. с экрана (дата обращения: 15.11.2016).
3. Разработка и проведение тренингов [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://piter-trening.ru/razrabotka_treningov/ – Загл. с экрана (дата обращения: 15.11.2016).
4. Чем отличается хороший тренинг от плохого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: /http://www.yoki.ru/social/psy/25-04-2013/402699-treningi-0/ Загл. с экрана (дата обращения: 15.11.2016).
5. Коучер [Электронный ресурс]. –Режим доступа:/ http://www.p rofvibor .ru/ catalog/ELEMENT_ID=3514/ Загл. с экрана (дата обращения: 15.11.2016).

УДК 342.9

Лисина А.В.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ВЫЯВЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности выявления и принципы расследования административных правонарушений в сфере

таможенного дела с учетом практической деятельности таможенных органов.

Ключевые слова: таможенное дело, административные правонарушения, административная ответственность.

PREVENTION AND DETECTION OF ADMINISTRATIVE VIOLATIONS IN THE FIELD OF CUSTOMS

Abstract: the article deals with the peculiarities of detection and principles of the investigation of administrative offences in the sphere of customs Affairs on the basis of practical activities of the customs authorities.

Keywords: customs law, administrative offence, administrative responsibility.

Процесс выявления и расследования отечественными таможенными органами дел об административных правонарушениях требует детального исследования и грамотного применения действующих нормативных правовых актов, регламентирующих данную деятельность, а кроме того использования наиболее рациональных способов противодействия правонарушений в сфере таможенного дела.

Нарушение таможенных правил (таможенное правонарушение) – это противоправное действие или бездействие физического или юридического лица, которое посягает на установленный таможенным законодательством Таможенного Союза (ТС) и международными договорами государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) порядок перемещения, таможенного контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, обложения таможенными платежами и их уплаты, предоставления таможенных льгот и пользования ими, за которое в КоАП РФ предусмотрена административная ответственность [3].

Можно выделить четыре элемента: субъект, объект, субъективная сторона, объективная сторона, которые характеризуют состав административного правонарушения.

Лицо, совершившее преступление в таможенном деле называется субъект правонарушения. Под объектом таможенного правонарушения понимается общественные отношения, урегулированные нормами таможенного законодательства, которым причиняется ущерб или опасность причинения ущерба. Причем от объекта очень важно отличать предмет правонарушения, который представляет собой материальную вещь, посредством которого совершается правонарушение (товары, перевозимые через таможенную границу с утаиванием от таможенного контроля, незадекларированные валюты).

Субъективная сторона административного правонарушения выражает собой вину, и к физическим лицам может представляться в форме замысла либо в форме невнимательности. Под объективной стороной таможенного правонарушения обычно выступают: место и время совершения

правонарушения, способы совершения противоправного деяния и признак «третьего лица», участвующего в правоотношениях.

Правоприменительная практическая деятельность таможенных органов Российской Федерации в настоящее время утверждена в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях [1], который включает в себя более 20 составов, предусматривающих привлечение к административной ответственности за правонарушения в таможенном деле.

Нарушения, за которые предусмотрена административная ответственность, можно условно разделить на 2 типа: носящие формальный характер упущения, сопровождающие невыполнение требований в таможенном деле (например, не уведомление при ввозе товаров или транспортных средств о пересечении таможенной границы Российской Федерации – статья 16.4 КоАП РФ); грубые нарушения таможенного законодательства, которые наносят ущерб экономическим интересам и экономической безопасности России (например, приобретение ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации с нарушением таможенных правил товаров и транспортных средств - статья 16.21 КоАП РФ).

За несоблюдение таможенных законов таможенные органы могут самостоятельно принять решение о привлечении к ответственности только в виде штрафа, который осуществляется денежным взысканием и выражается в рублях. Решение о конфискации товаров всегда признается судом.

Помимо этого, таможенные органы в рамках, определяемых Таможенным кодексом Российской Федерации [2], по сути обладают возможностью налагать на физические и юридические лица дополнительные взыскания, которые хотя и носят характер административных наказаний (лишение специального права, предоставленного физическому лицу; дисквалификация), но к таковым не относятся, а процесс наложение взысканий не связан с возбуждением и расследованием дел об административных правонарушениях.

Кроме перечисленных выше прав административного правонарушения и наказания таможенным органам предоставлены и другие полномочия, такие как: арест товаров и транспортных средств; осмотр принадлежащих индивидуальному или юридическому предпринимателю территорий и находящихся там вещей и документов, досмотра транспортного средства; личный досмотр, а также досмотр вещей, находящихся при физическом лице.

Все выявления административных правонарушений, как правило, совершается таможенными органами при непосредственном проведении таможенного контроля, которые лежат за рамками квалификации нарушений таможенных законов и содержат существенный объем фактических обстоятельств содеянного (место, период, метод, средства и условия совершения правонарушения, личности правонарушителя, потерпевшего), а кроме того поступление в таможенный аппарат использованных материалов, включающие сведения, указывающие на наличие события

административного правонарушения.

Административное расследование таможенных правонарушений представляет собой комплекс процессуальных операций, реализация которых следует с целью получения дополнительных данных и использованных материалов для верного разрешения вопроса о возбуждении дела об административном правонарушении.

Такие этапы как: раскрытие, документирование административных правонарушений, возбуждение и расследование дел о несоблюдении таможенных правил, имеют огромную роль по отношению к содержанию и итогам последующего наказания в целом ввиду того, что главная доказательная база по делам, по сути, формируется непосредственно на этих этапах.

В заключении можно сказать, что процесс выявления административных правонарушений, а также возбуждение и расследование таможенными органами нарушений таможенных правил ввиду их специфики достаточно сложный, в связи с чем, как на теоретическом уровне, так и в правоприменительной практике таможенных органов нередко возникают проблемные вопросы, которые требуют специализированных специалистов и грамотного применения действующих нормативных актов, регламентирующих данную деятельность.

Использованные источники:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 06.07.2016, с изм. от 17.11.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016).
2. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17).
3. Селюков М.В. Борьба с таможенными правонарушениями как метод обеспечения экономической безопасности государства / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, А. Шаповаленко // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов IX Международной научно-практической заочной конференции 03.03.2016г. Белгород, 2016. С. 248-250.

Ловяннникова В.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и мировой экономики»
Этлечева А.А.
магистрант 2 курса
факультет «Экономика и управление»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме повышения конкурентоспособности предприятия, специализирующегося на рынке безалкогольных напитков. Проанализированы тенденции развития рынка безалкогольных напитков и его конкурентные характеристики. Определены стадии конкурентных преимуществ для данного рынка и пути повышения конкурентоспособности предприятия. Разработаны предложения для повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: рынок, конкурентоспособность, экономические характеристики, безалкогольная продукция, тенденции рынка, развитие рынка, конкурентные преимущества.

Abstract. The article is devoted the problem of increase of competitiveness of the enterprise, specializing in the soft drinks market. We analyzed trends in the soft drinks market and its competitive characteristics. Describes the stages of competitive advantage for this market and ways of increase of competitiveness of the enterprise.Developed proposals to improve the competitiveness of the enterprise.

Key words: market, competition, economic characteristics, soft products, market trends, market development, competitive advantages.

В настоящее время повышение конкурентоспособности предприятия определяется эффективностью его маркетинговых стратегических установок в соответствии с общим трендом товарного рынка, в частности безалкогольной продукции. Следует отметить, что современный рынок безалкогольных напитков РФ является крупнейшим в мире и отличается динамикой и емкостью своего сегмента рынка. Он занимает высокие позиции мирового рейтинга. В условиях кризиса экономического развития в стране данный сектор потребительских товаров продолжает развиваться достаточно активно. Поэтому возникает необходимость в разработке стратегических решений с предложением тактических установок для повышения эффективности функционирования предприятия на рынке безалкогольных напитков.

В условиях рыночной экономики основным направлением является

развитие рынка потребительских товаров. Данный рынок ориентирует экономику на потребности человека, что положительно отражается на уровне жизни населения. Стабилизация и развитие потребительского рынка РФ в современных условиях экономического развития приобретают особую значимость. Рынок безалкогольной продукции наиболее подвержен колебаниям спроса и предложения, инфляции и имеет достаточно высокое социальное значение.

Таким образом, в условиях рынка успех предприятия в бизнесе зависит от анализа соответствующего сегмента потребительских товаров, планирования своего развития, эффективность которого зависит от перспектив на рынке. Положения конкурентных предприятий и повышения собственной конкурентоспособности. Чем и определяется актуальность данного исследования.

В качестве постановки задачи исследования необходимо проанализировать тенденции развития рынка безалкогольных напитков и его конкурентные характеристики. И на основе проведенного анализа сформулировать предложения для повышения конкурентоспособности предприятия.

Можно выделить следующие тенденции рынка напитков [1]:

– высокая степень конкуренции на потребительском рынке РФ;

– высокий уровень консолидации активов, ее рост;

– динамичная структура рынка, ее трансформация, которая зависит от модели потребления напитков;

– рост рынка безалкогольных напитков;

– экстенсивное развитие рынка безалкогольных напитков с учетом низкого уровня потребления продукции в РФ по сравнению с развитыми странами;

– падение реальных доходов населения при высоком уровне требований к качеству продукции.

На основе сформулированных тенденций перспективы развития предприятий в данной отрасли можно оценить неоднозначно. Рыночная конъюнктура в большей степени благоприятствует крупным успешным предприятиям, а для средних и малых предприятий безалкогольной отрасли рыночная среда является неблагоприятной. Возникает необходимость в повышении конкурентоспособности на основе разработки соответствующих предложений. Для этого необходимо определить стадии конкурентных преимуществ, возможные пути повышения конкурентоспособности предприятия. А также выявить особенности конкурентной среды рынка безалкогольных напитков. Следует отметить, что для получения корректных результатов исследования необходимо опираться на научные подходы к управлению конкурентоспособностью. Можно выделить системный подход, заключающийся в рассмотрении объектов как многокомпонентных систем, представляющих совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих

элементов, вносящих свой вклад и влияющих на результат функционирования и использования объекта [2].

В рамках данного исследования под конкурентным преимуществом предприятия подразумевается система, ценностные качества которой позволяют получить приоритет в какой-либо области рынка потребительских товаров, в частности безалкогольных напитков. Представляет интерес теория конкурентных преимуществ, сформулированная М. Портером, структура которой отражена в модели национального ромба, рисунок 1.

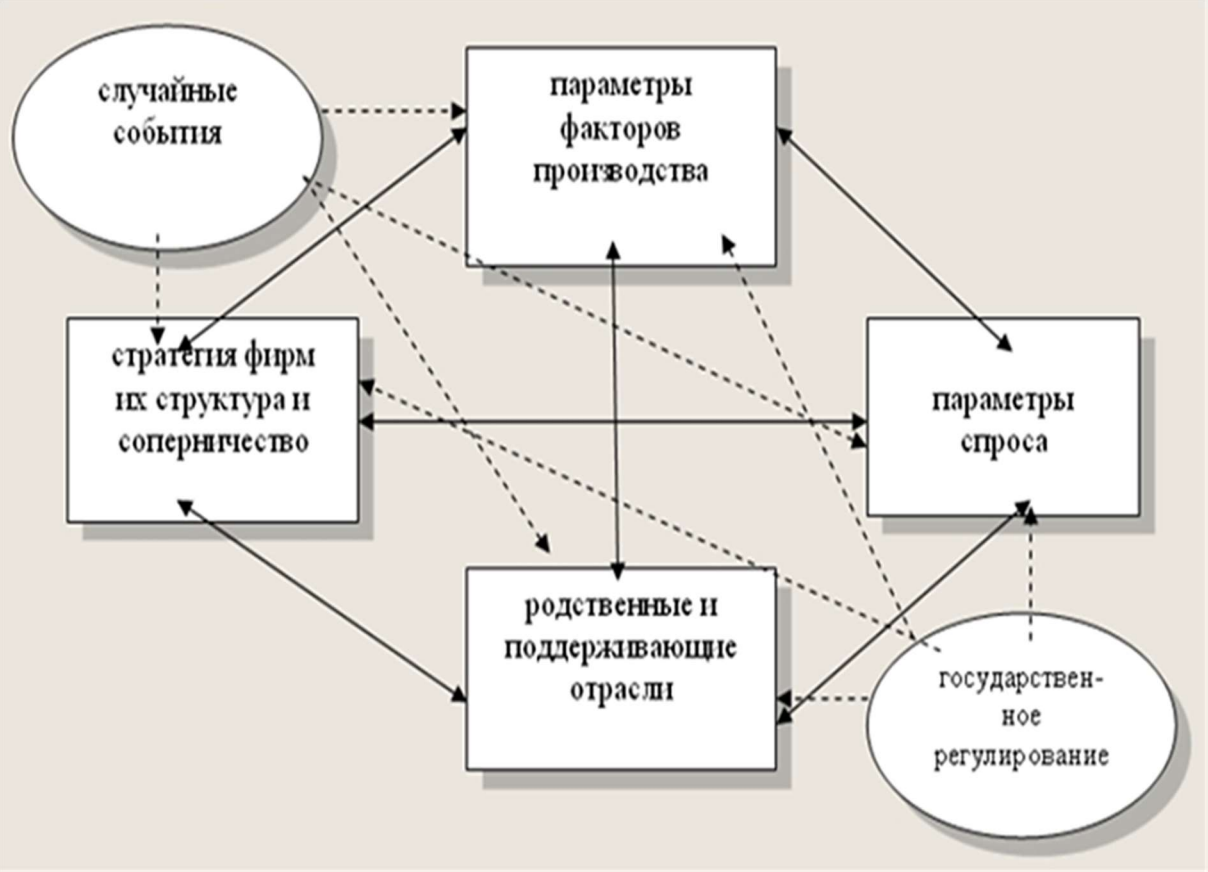


Рисунок 1 – Модель национального ромба [2]

Согласно представленной модели, конкурентное преимущество основывается на детерминантах, являющихся вершинами ромба. Чтобы доминировать на рынке безалкогольных напитков, нужно иметь преимущество в большей части ромба. Значимыми являются детерминанты, основанные на стратегии предприятия в данном сегменте рынка, параметрах производства и спроса на выпускаемую продукцию, также можно отметить особенности государственного регулирования в данной области. И зависимость рынка от воздействия случайных факторов [3].

В своих трудах М. Портер так же отмечает, что конкурентоспособность основывается на конкурентных преимуществах, все многообразие которых можно свести к двум основным видам:

– ресурсным;

– технологическим.

Таким образом, начало конкурентоспособности на рынке безалкогольных напитков основывается на географическом расположении предприятия. Сюда также входят особенности ресурсной базы и наличие трудоспособного населения, которое можно задействовать на производстве. Развитие конкурентоспособности предполагает доминирование на технологическом уровне. Однако чтобы удержать успех в конкурентной борьбе, недостаточно наличия только этих факторов. Преуспеть в любой отрасли можно не только за счет представленных факторов, сколько благодаря действию механизмов, способных непрерывно повышать эффективность их использования. Непрерывное совершенствование факторов предполагает капиталовложения в основные и оборотные фонды, в развитие навыков и знаний, а также затраты по управлению и развитию инфраструктуры.

Можно определить следующие стадии конкурентных преимуществ для рынка безалкогольных напитков:

– первая стадия – включает в себя факторы производства, в первую очередь - ресурсы, необходимые для производства напитков;

– вторая стадия – совершенствование факторов производства, а именно: инфраструктуры, информационной базы, создание благоприятных условий для инвестиций;

– третья стадия – инновационная, включает в себя высокотехнологические нововведения, позволяющие сместить центр тяжести в конкуренции на рынке напитков с ресурсной базы в высокотехнологичные сегменты.

В теории конкурентных преимуществ М. Портера рассматриваются два основных источника конкурентных преимуществ [4]:

– маркетинг;

– издержки.

Под преимуществом в маркетинге производства напитков будем понимать доминирование в данном сегменте, которое определяется наличием достаточно широкого спектра продукции, способной удовлетворить потребности потребителя. Под преимуществом в издержках при производстве безалкогольных напитков будем понимать возможность более низких затрат, по сравнению с затратами конкурентов, что позволяет предприятию направить больше ресурсов на продвижение товара, в частности, рекламу.

Можно определить следующие возможные пути повышения конкурентоспособности предприятия на рынке безалкогольных напитков [4]:

– рассмотреть и реализовать возможности обеспечения конкурентоспособности выпускаемых напитков, для этого обеспечить товар свойствами, определяющими его превосходство в конкретный момент времени, в соответствии с качественными и ценовыми характеристиками;

– рассмотреть и реализовать возможности повышения конкурентоспособности предприятия в соответствии с мировыми стандартами на рынке безалкогольных напитков.

Представленные пути повышения конкурентоспособности реализуемы в том случае, если предприятие обладает набором внутренних конкурентных преимуществ [4]:

– эффективность службы менеджмента предприятия;
– эффективность маркетинговой деятельности предприятия;
– рентабельность продаж безалкогольных напитков;
– конкурентоспособность выпускаемых безалкогольных напитков;
– финансовые возможности предприятия;
– имиджевые потери предприятия.

Следует отметить, что представленные пути повышения конкурентоспособности предприятия, специализирующегося на выпуске и реализации безалкогольных напитков, зависят от конкурентной среды. Преимущества которой способны оказать решающее воздействие на конкурентоспособность предприятия.

Под конкурентной средой между предприятиями, выпускающими безалкогольные напитки, будем понимать сегмент рынка, в котором функционируют обозначенные предприятия в совокупности условий, способствующих наращиванию конкурентных преимуществ. При этом конкурентными силами на рынке выступают не только соперничающие между собой производители продукции. Согласно концепции конкурентных сил М. Портера [1], субъектами конкурентных отношений являются также потенциальные конкуренты, производители товаров-заменителей, поставщики и потребители, действиями которых определяется прибыльность и привлекательность отрасли, рисунок 2.



Рисунок 2 – Конкурентные силы отрасли [1]

Любая отрасль или вид деятельности обладают характеристиками, определяющими особенность их структуры. Анализ конкурентной среды предполагает использование различных методик, основывающихся на качественных и количественных показателях рынка потребительских товаров. Можно выделить следующие определяющие характеристики конкурентной среды данного рынка [1]:

– емкость рынка безалкогольных напитков;

– динамика развития рынка безалкогольных напитков, темпы роста;

– конкуренция на рынке безалкогольных напитков;

– рекогносцировка производительных сил совокупности предприятий безалкогольных напитков, их концентрация;

– дифференциация продуктов безалкогольных напитков;

– уровень доходов предприятий безалкогольных напитков;

– препятствия для входа на рынок безалкогольных напитков;

– интеграция предприятий безалкогольных напитков;

– экономия на производстве безалкогольных напитков.

Значимость характеристик рынка представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Стратегическая важность ключевых экономических характеристик конкурентной среды рынка безалкогольных напитков [1]

Характеристика	**Стратегическое значение**
Емкость рынка безалкогольных напитков	Рынки малой емкости имеют низкую привлекательность для новичков. Рынки значительной емкости привлекают крупные корпорации.
Динамика развития рынка безалкогольных напитков, темпы роста	Темп роста емкости рынка выступает главным критерием его привлекательности при выборе перспективных направлений развития бизнеса.
Конкуренция на рынке безалкогольных напитков	Глобальный масштаб конкуренции означает необходимость соперничества с крупными корпорациями. Локальные рынки более
Рекогносцировка производительных сил совокупности предприятий безалкогольных напитков, их концентрация;	Высокая степень концентрации производства ужесточает конкуренцию внутри отрасли и выступает дополнительным барьером входа для новичков.
Дифференциация продуктов безалкогольных напитков	Чем шире возможности дифференциации продукции, тем сложнее покупателям переключиться от продавца к продавцу и тем устойчивее конкурентные преимущества операторов рынка.
Уровень доходов предприятий безалкогольных напитков	Высокорентабельные виды деятельности определяют привлекательность рынка. Снижение уровня прибыльности стимулирует уход компаний в другие сферы бизнеса.
Препятствия для входа на рынок безалкогольных напитков	Высокие барьеры входа на рынок защищают позиции операторов рынка от вторжения новых конкурентов. Низкие барьеры делают компании уязвимыми по отношению к новичкам.
Интеграция предприятий безалкогольных напитков	Реализация интегрированного роста повышает требования к капиталу компаний. На рынке ужесточается конкуренция между компаниями разной степени интеграции.
Экономия на производстве безалкогольных напитков	Увеличивает объем и размеры рынка, необходимые при ценовой конкуренции.

На основе проведенных исследований разработаны следующие предложения для повышения конкурентоспособности предприятия [5].

Требования к продукту:

– продуктовая линия предприятия должна основываться на безалкогольных напитках различной цены и качества;

– возможность выпуска пищевых добавок;

– выпуск напитков с высокой степенью консервации.

Требования к стратегии предприятия, специализирующегося на выпуске безалкогольных напитков:

– создание условий для ценового лидерства (демпинг);

– использование различных видов упаковок;

– принятие решений о выпуске новой продукции на основе маркетинговых исследований, анализа спроса и предложения на рынке;

– создание ассортиментной базы;

– повышение качества товара до уровня мировых производителей;

– проведение рекламных кампаний и акций.

Требования к персоналу:

– участие в программах по повышению квалификации, разработка соответствующих программ;

– стимулирование заинтересованности персонала в повышении квалификации;

– соответствие квалификационных требований стратегическому развитию предприятия.

Требования к предприятию:

– создание маркетингово-ориентированной структуры управления;

– внедрение на предприятии программно-целевого метода управления, основанного на создании рабочих групп, специализирующихся на качестве продукции, развитии технологий, экономии и тому подобное.

Можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия предполагает возможность эффективной деятельности для извлечения максимальной прибыли от реализации выпускаемой продукции. Поддержание высокого уровня конкурентоспособности на рынке безалкогольных напитков достигается наличием и взаимодействием всех возможных компонентов, необходимых для производства и последующей реализации маркетинговых решений. Возможности поддерживать высокий научно-технический уровень производительных сил [6, 7].

Использованные источники:

1. Коновалов Д.В. Влияние конкурентной среды на рынке безалкогольных напитков на стратегическое развитие предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. №3 С.173-176.

2. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2009. – 328 с.

3. Савельев Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике. Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
4. Оковкина О.Н., Чупайда А.М. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Экономический журнал. 2010. №19 С.37-42.
5. Бюро независимых экспертиз. Предложения для повышения конкурентоспособности предприятия. – http://www.buro-dv.ru/public/kraushkin/kr_14.php.
6. Квасникова В.В., Жучкевич О.Н. Конкурентоспособность товаров и организаций. Практикум. – М.: Инфра-М, 2013. – 192 с.
7. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – М.: Юрайт, 2013. – 448 с.

Ловяннникова В.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и мировой экономики»
Этлечева А.А.
магистрант 2 курса
факультет «Экономика и управление»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Аннотация.В данной статье представлены результаты комплексной оценки финансового состояния предприятия и его конкурентной среды. Рассмотрена характеристика и бизнес-процессы предприятия, регистры бухгалтерской отчетности, характеризующие его финансовую активность. Проанализирована конкурентная среда предприятия и выявлены недостатки в системе управления конкурентоспособностью. В качестве базового предприятия рассмотрено ЗАО «Аквалайн».

Ключевые слова: рынок, конкурентоспособность, экономические характеристики, регистры бухгалтерской отчетности, коммерческие риски, безалкогольная продукция, конкурентная среда.

Abstract. This article presents the results of a comprehensive assessment of the financial condition of the company and its competitive environment. Considered the characteristics and business processes of the company, accounting statements, describing its financial activity. Analyzed competitive environment and identified weaknesses in the management system of competitiveness. As the basic enterprises considered, ZAO "Aqualine".

Key words: market, competition, economic characteristics, accounting reporting, commercial risks, non-alcoholic products, competitive environment.

Всовременныхусловияхрынкавнедрениеновыхподходовкобеспечениюк

онкурентоспособностипредприятияявляетсянеобходимымусловиемегодеятельности. Необходимо не только создавать условия для реализации своих преимуществ на рынке, но и формировать предпосылки для этого. Внедрение новых подходов к обеспечению конкурентоспособности должно основываться на целеполагании и планировании своей деятельности. Такой подход возможен в условиях разработки и внедрения проектных решений по повышению конкурентоспособности, позволяющих рассматривать конкурентоспособность с позиций стратегических решений и тактических установок.

Стадия проектирования базируется на предварительном анализе финансового состояния предприятия и его конкурентной среды. Следует отметить, что проводимый анализ должен опираться на какую-либо концепцию, в рамках которой рассматриваются критерии соответствия тем или иным параметрам. В качестве такой концепции можно предложить элементы риск-ориентированного менеджмента, когда показатели предприятия рассматриваются не сами по себе, а с точки зрения влияния на реализацию угроз экономической безопасности, влекущих за собой коммерческие риски и утрату конкурентоспособности.

Таким образом, можно сделать предварительный вывод о реализации на предприятии мер по повышению конкурентоспособности. В противном случае возникает опасность блокирования бизнес-процессов предприятия и его банкротство. Поэтому приобретает значение изучение современных подходов к финансовому анализу и исследованию конкурентной среды предприятия для разработки мер по обеспечению конкурентоспособности. Чем и обосновывается актуальность темы статьи.

Для проведения комплексной оценки финансового состояния предприятия и его конкурентной среды необходимо рассмотреть характеристику и бизнес-процессы предприятия, регистры бухгалтерской отчетности, характеризующие его финансовую активность. Проанализировать конкурентную среду предприятия и выявить недостатки в системе управления конкурентоспособностью. В качестве базового предприятия будем рассматривать ЗАО «Аквалайн».

ЗАО «Аквалайн» является производителем минеральной воды в СКФО. Основными бизнес-процессами ЗАО «Аквалайн» являются [1]:

– розлив минеральной воды;

– оптовая и розничная торговля товаров народного потребления;

– производство и реализация безалкогольных напитков.

На ЗАО «Аквалайн» реализована линейно-функциональная структура управления, основным недостатком которой является игнорирование процессов, связанных с обеспечением конкурентоспособности. Отсутствует централизованный подход к повышению конкурентоспособности.

Для комплексного анализа состояния системы управления конкурентоспособностью необходимо выделить регистры бухгалтерской отчетности, которые позволяют оценить экономическую активность ЗАО

«Аквалайн» [2]. Степень ликвидности, отражающая скорость превращения в денежные средства, распределяется на следующие группы:

– a1. Активы с высокой степенью ликвидности – все краткосрочные финансовые вложения, статьи денежных средств предприятия. Эту группу можно рассчитать так: a1 = Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения;

– a2. Активы с быстрой реализацией – дебиторская задолженность, предполагающая внесение платежей в течение года. Эту группу можно рассчитать так: a2 = Краткосрочная дебиторская задолженность;

– a3. Активы с медленной реализацией – это прочие оборотные активы, НДС, запасы и дебиторскую задолженность.Эту группу можно рассчитать так: a3 = Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + НДС + прочие оборотные активы;

– a4. Активы с трудной реализацией – внеоборотные активы относятся к данной группе ликвидности.Эту группу можно рассчитать так: a4 = Внеоборотные активы.

Пассивы баланса распределяются по группам относительно степени срочности их оплаты:

– p1. Обязательства с высокой степенью срочности – кредиторская задолженность.Рассчитывается так: p1 = Кредиторская задолженность;

– p2. Пассивы краткосрочные – краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.Рассчитывается так: p2 = Краткосрочные заемные средства + задолженность участникам по выплате доходов + прочие краткосрочные обязательства;

– p3. Пассивы долгосрочные – статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, то есть долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей. Рассчитываются так: p3 = Долгосрочные обязательства + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов и платежей;

– p4. Устойчивые пассивы – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы». p4 = Капитал и резервы.

Для того чтобы определить ликвидность баланса, необходимо сравнить итоги представленных групп из актива и пассива. Подсчитываются значения представленных групп и сравниваются между собой. Будем считать, что бухгалтерский баланс характеризуется ликвидностью в том случае, если соблюдаются следующие неравенства: $a1 \geq p1$; $a2 \geq p2$; $a3 \geq p3$; $a4 \leq p4$ [2]. Результаты анализа ликвидности представлены в таблице 2, в графы которой записаны данные на отчетную дату и на 31 декабря предыдущего года бухгалтерского баланса таблица 1.

Таблица 1 – Активы и пассивы ЗАО «Аквалайн»

Показатель	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
	тыс. руб.	тыс. руб.
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы	70670	46823
Нематериальные активы	76	58
Основные средства	70594	46765
Незавершенное строительство	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-
Оборотные активы	252638	203097
Запасы	101904	91044
НДС	8	6
Краткосрочная дебиторская задолженность	128250	103753
Краткосрочные финансовые вложения	6241	-
Денежные средства	11388	8226
Прочие оборотные активы	4847	68
Итого активы	323308	249920
ПАССИВЫ		
Капитал и резервы	48551	35918
Долгосрочные обязательства	67011	50900
Краткосрочные заемные средства	63911	50221
Кредиторская задолженность	143835	112881
Итого пассивы	323308	249920

Таблица 2 – Анализ ликвидности баланса ЗАО «Аквалайн»

№ п/п	Группа показателей	Сумма		Группа показателей	Сумма		Платежный излишек (+), недостаток (–)	
		На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года		На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4	5	6	7	8 = 3 – 6	9 = 4 – 7
1.	Наиболее ликвидные активы (а1)	17629	8226	Наиболее срочные обязательства (р1)	143835	112881	–126206	–104655
2.	Быстро реализуемые	128250	103753	Краткосрочные	63911	50221	64339	53532

	активы (а2)			обязательства (р2)				
3.	Медленно реализуемые активы (а3)	106759	91118	Долгосрочные пассивы (р3)	67011	50900	39748	40218
4.	Труднореализуемые активы (а4)	70670	46823	Постоянные пассивы (р4)	48551	35918	22119	10905
Баланс		323308	249920	Баланс	323308	249920	-	-

Полученные показатели позволяют охарактеризовать ликвидность баланса ЗАО «Аквалайн» как недостаточную, так как не соблюдаются условия первого и последнего неравенств, что свидетельствует о неспособности предприятия рассчитаться по наиболее срочным обязательствам, а также в отдаленном будущем.

Показатели отчета о прибылях и убытках являются важным источником информации, позволяющим проанализировать рентабельность предприятия, производства и продукции [3]. Данные за предыдущие годы о выручке и чистой прибыли ЗАО «Аквалайн» на рисунке 1 и рисунке 2 [4].

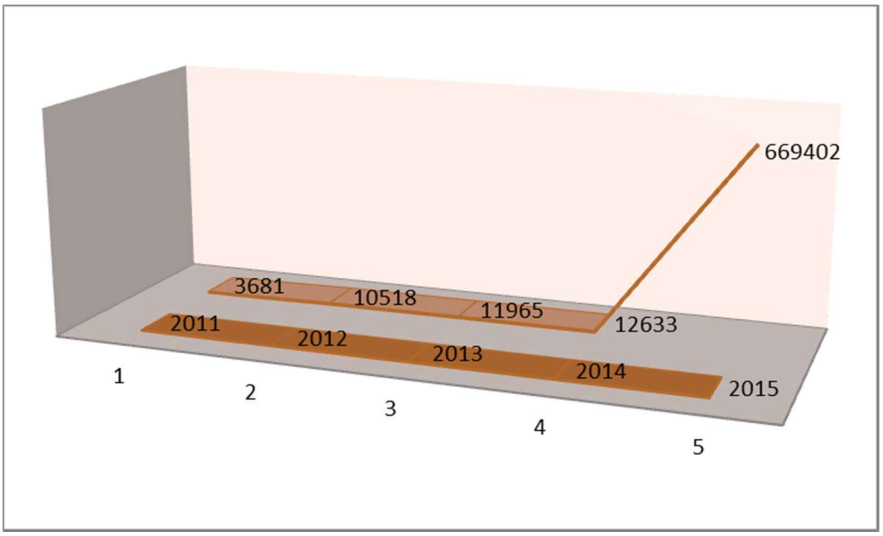


Рисунок 1 – Выручка ЗАО «Аквалайн» по годам

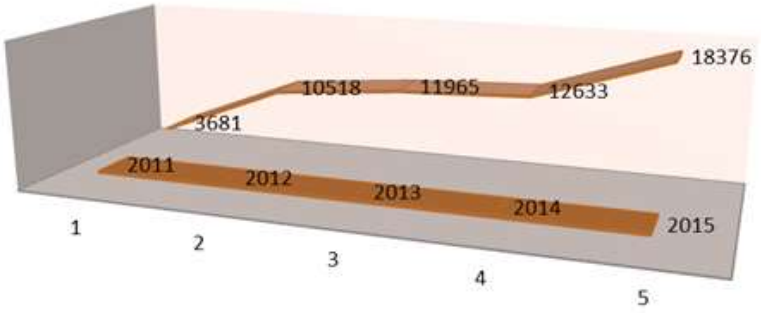


Рисунок 2 – Чистая прибыль ЗАО «Аквалайн» по годам

В таблице 3 представлены показатели рентабельности ЗАО «Аквалайн» с формулами для расчета.

Таблица 3 – Показатели рентабельности ЗАО «Аквалайн»

№ п/п	Коэффициент	Формула расчета	Результат
1.	Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / Выручка от продаж × 100 %	38171/669402*100=5,7
2.	Чистая рентабельность	Чистая прибыль / Выручка от продаж × 100 %	18376/669402*100=2,7
3.	Экономическая рентабельность	Чистая прибыль / Средняя стоимость активов × 100 %	18376/(323308+249920)/2*100= =18376/286614*100=6,4
4.	Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Средняя стоимость собственного капитала × 100 %	18376/(48551+35918)/2*100= =18376/42235*100=43,5
5.	Рентабельность перманентного капитала	Чистая прибыль / (Средняя стоимость собственного капитала + Средняя стоимость долгосрочных обязательств) × 100 %	18376/(42235+((67011+50900)/2))*100= =18376/(42235+58956)*100= =18376/101191*100=18,1

Показатели рентабельности являются не достаточно высокими для такого уровня предприятия.

Представленные недостатки, в условиях неблагоприятной конкурентной среды, могут крайне негативно отразиться на финансовой стабильности ЗАО «Аквалайн» в будущем. Проанализируем конкурентную среду ЗАО «Аквалайн».

На рисунке 3 представлена диаграмма, отражающая выручку и чистую прибыль за 2015 год компаний ЗАО «Аквалайн», а также ЗАО «Висма» и ООО «Меркурий» – основных конкурентов.

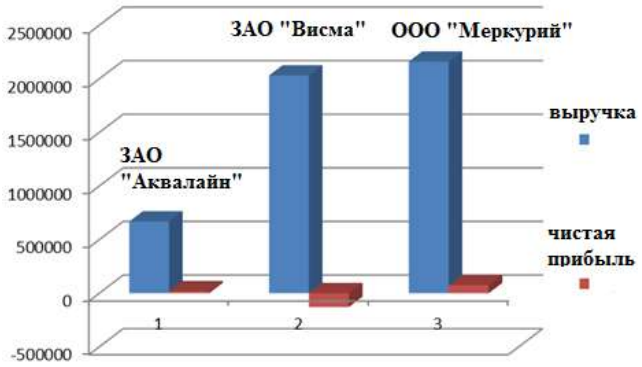


Рисунок 3 – Диаграмма, отражающая выручку и чистую прибыль за 2015 год компаний ЗАО «Аквалайн», ЗАО «Висма» и ООО «Меркурий»

Из представленной диаграммы следует, что ЗАО «Аквалайн» по выручке и чистой прибыли уступает своим основным конкурентам. То есть запас финансовой прочности ЗАО «Аквалайн» на порядок ниже ЗАО «Висма» и ООО «Меркурий». Поэтому компания по степени зависимости от негативного воздействия внешних факторов опережает своих конкурентов. Чтобы сделать наиболее полный вывод, необходимо провести риск-ориентированный анализ недостатков в системе управления конкурентоспособностью ЗАО «Аквалайн».

Классификация рисков по стратегическому, тактическому и оперативному уровню, актуальных для ЗАО «Аквалайн», представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Риски, актуальные для ЗАО «Аквалайн»

Коммерческие риски		
Стратегического уровня (отражаются на стоимости бизнес)	**Тактического уровня (отражаются на общем состоянии предприятия)**	**Оперативного уровня (отражаются на конкурентоспособности продукции)**
Риск снижения рентабельности бизнеса.	Имущественный риск.	Риск, связанный с реализацией товара.
Риск потери инвестиционной привлекательности.	Производственный риск.	Риск, связанный с транспортировкой товара.
Риск снижения конкурентоспособности предприятия.	Финансовый риск.	Риск, связанный с качеством товара.
Риск утраты доверия к выпускаемой продукции, репутационный.	Маркетинговый риск.	Риск, связанный с платежеспособностью покупателя.
Риск банкротства.	Торговый риск.	Риск, связанный с форс-мажорными обстоятельствами.

В настоящее время наибольшее распространение получила качественная оценка рисков, которая может быть использована не только

для оценки информационных рисков, но также и коммерческих [5, 6, 7]. Реализация данной методики связана с экспертной оценкой стоимости оцениваемого ресурса, в нашем случае финансового, вероятности экономических угроз, приводящих к реализации коммерческих рисков. А также уровня уязвимости исследуемой системы, в нашем случае системы управления конкурентоспособностью. Экспертная оценка указанных величин основывается на качественных характеристиках экономических показателей.Для оценки рисков информационной безопасности воспользуемся следующей формулой: Риск = (стоимость ресурса * вероятность угрозы) / величина уязвимости.

Согласно проведенному финансовому анализу можно представить следующий список угроз финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Аквалайн»:

– низкая ликвидность баланса ЗАО «Аквалайн»:

a) угроза неспособности предприятия рассчитаться по наиболее срочным обязательствам – вероятность реализации равняется 1;

b) угроза утери платежеспособности предприятия в отдаленном будущем – вероятность реализации равняется 1;

– низкие показатели рентабельности предприятия:

a) угроза снижения продаж – вероятность реализации равняется 0,5;

b) угроза снижения прибыли – вероятность реализации равняется 0,5;

c) угроза снижения уровня активов – вероятность реализации равняется 0,5;

d) угроза увеличения уровня обязательств по выплатам – вероятность реализации равняется 1;

– зависимость предприятия от внешней среды:

a) угрозы экономической безопасности предприятия, связанные с внешними факторами макросреды – надежность партнеров, возможность привлечения на предприятие квалифицированного персонала, характерные особенности потребителей, конкуренция. Вероятность угрозы высокая, равняется 1.

Качественная оценка уязвимости для системы управления конкурентоспособностью имеет 4 значения:

1 – система уязвима;

2 – скорее всего уязвима;

3 – возможно уязвима;

4 – уязвимостей не выявлено.

На основе проведенных исследований системы управления конкурентоспособностью ЗАО «Аквалайн» на организационном уровне выявлены следующие недостатки:

– сотрудники предприятия не проходят курсов повышения квалификации;

– наличие жалоб покупателей на качество выпускаемой продукции,

что связано с низкой степенью контроля качества продукции, наблюдается слабая интенсивность связей между учетчиками в цехах и отделом качества продукции, низкая эффективность работы данного отдела;

– отсутствует входной контроль сырья;

– система менеджмента качества внедрена на предприятии, но соответствие пунктам стандарта ИСО 9001 рассматривается как формальная процедура для отчетности, а не для исполнения;

– не гибкая ценовая политика, которая отражается на стоимости товара, недостатки менеджмента в управлении производством компенсируется ценой на товар, цены растут;

– безопасность предприятия основана на «силовой» составляющей и включает в себя только стандартные системы видеонаблюдения, охранно-пожарной сигнализации и элементов системы контроля и управления доступом (турникет), то есть уязвима относительно последних разработок в области несанкционированного съема информация и незаконного проникновения на территорию.

В таких условиях качественная оценка уязвимости системы управления конкурентоспособностью равняется 1, то есть система уязвима.

Стоимость финансовых ресурсов ЗАО «Аквалайн» является высокой, так как величина данных ресурсов отражается на конкурентоспособности, что является критичным показателем для предприятия. Поэтому примем ее значение равным 100.

В таблице 5 представлены оценки величин коммерческих рисков, утраты конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн».

Таблица 5 – Величина коммерческих рисков, утраты конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн»

Величина коммерческих рисков и утраты конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн»						
Угроза неспособности предприятия рассчитаться по наиболее срочным обязательствам.	Угроза утери платежеспособности предприятия в отдаленном будущем.	Угроза снижения продаж.	Угроза снижения прибыли.	Угроза снижения уровня активов.	Угроза увеличения уровня обязательств по выплатам.	Угроза экономической безопасности предприятия, связанная с внешними факторами макросреды.
100	100	50	50	50	100	50

Таким образом, средняя величина коммерческих рисков и утраты конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн» равняется 71,4 качественных единицы (интервал изменений 0 – 100). Такой уровень величины коммерческих рисков недопустим и в силу прямой зависимости, если представленные угрозы будут реализованы одновременно, грозит ЗАО

«Аквалайн» полной утратой конкурентоспособности и блокированию бизнес процессов. Иными словами приведет к банкротству предприятия. Если будет реализована только часть угроз, то уровень конкурентоспособности снизится, что отразится на репутационных рисках компании и приведет к снижению прибыли по экспоненциальной составляющей, если рассматривать процесс на несколько лет вперед.

Следует отметить, что в ЗАО «Аквалайн» конкурентоспособность не рассматривается, как отдельная стратегическая величина. А только как часть общей маркетинговой стратегии предприятия [8, 9, 10].

Системные связи между различными компонентами управления конкурентоспособностью не отличаются интенсивностью. Иными словами отсутствует системность в принятии управленческих решений по управлению конкурентоспособностью. Поэтому для снижения коммерческих рисков и утраты конкурентоспособности необходимо осуществить предпроектный анализ институциональных основ обеспечения конкурентоспособности, на основе которого сформулировать проектные решения для повышения конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн».

Использованные источники:

1. Аквалайн. – aqualine.ru.
2. Анализ финансовой отчетности. – profiz.ru/se/2_2009/analiz_finansovoi_otchetn.
3. Сперанский, А. А. Экономический анализ. Краткий курс. – М.: Окей-книга, 2016. – 192 с.
4. Контрагент, База данных. – k-agent.ru.
5. Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Алексеева Е.В. Управление рисками. Учебно-методическое пособие. – Калуга: «ВашДомЪ», 2014. – 233 с.
6. Станиславчик Е. Н. Финансовые инструменты управления рисками в инвестиционном проектировании. – М.: Дело и сервис, 2016. – 192 с.
7. Астахов А. Аудит безопасности информационных систем. – gtrust.ru.
8. Кинев А. Ю., Гаврилов Д. А., Пузыревский С. А. Антиконкурентные соглашения и недобросовестная конкуренция. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2016. – 288 с.
9. Тарануха Ю.В. Конкуренция: система и процесс. – М.: Дело и сервис, 2012. – 672 с.
10. Пчеляная С. М. Глобализация. Проблемы конкуренции и интеграции. – М.: РГГУ, 2013. – 208 с.

Ловяннникова В.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и мировой экономики»
Этлечева А.А.
магистрант 2 курса
факультет «Экономика и управление»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ОЦЕНКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. В статье представлены результаты разработки предложений по повышению конкурентоспособности предприятия с оценкой их эффективности. Рассмотрены существующие подходы к разработке конкурентной стратегии и предложены авторские формулировки. Конкурентоспособность предприятия оценена с учетом реализации разработанных предложений по ее повышению. В качестве базового предприятия использовано ЗАО «Аквалайн».

Ключевые слова: рынок, конкурентоспособность, экономические характеристики, точка безубыточности, коэффициент конкурентоспособности, конкурентная стратегия, конкурентная среда.

Abstract. The article presents the results of the development of proposals to improve the competitiveness of enterprises with the assessment of their effectiveness. The existing approaches to developing competitive strategy and the author's wording. The competitiveness of a company is evaluated taking into account the implementation of the developed proposals for improvement. As the base used enterprise ZAO "Aqualine".

Key words: market, competition, economic characteristics, the break-even point, coefficient of competitiveness, competitive strategy, competitive environment.

Конкурентоспособность является экономической категорией, так как обусловлена особенностью структуры рынка. Данная категория относится к качественным характеристикам предприятия, отражающим его способность проявить себя в конкурентной борьбе с лучшей стороны. Реализация мер по обеспечению конкурентоспособности основывается на эффективности производства, характеристики которого зависят от конкурентной стратегии, принятой на предприятии. Оценить успех реализации той или иной стратегии можно с помощью оценки конкурентоспособности.

В настоящее время нельзя утверждать, что существует общепринятая методика оценки конкурентоспособности, положительно оцененная специалистами в этой области. На практике используется множество показателей, каждый из которых характеризует отдельные стороны

финансово-хозяйственной деятельности предприятия [1]. Предполагается, что чем выше показатели, тем больше оснований считать предприятие конкурентоспособным. Таким образом, конкурентная стратегия основывается на показателях конкурентоспособности, согласно которым можно оценить ее эффективность [2, 3].

На практике возникают сложности, как в выборе конкурентной стратегии, так и в оценке конкурентоспособности. Это связано с тем, что существует множество подходов к формированию конкурентных преимуществ предприятия на основе формулировки стратегических целей. И каждый из подходов отличается сложностью в практической реализации. Так как не может быть использован в «чистом» виде, а должен быть адаптирован к внутренним условиям предприятия и внешним условиям его конкурентной среды. Корректная адаптация предполагает оценку эффективности конкурентоспособности на основе каких-либо показателей. Но так, как их множество и большинство из них подбирается эмпирически, на основе оценочных суждений эксперта, а не на основе формализованного математического подхода, возникают сложности в неоднозначной интерпретации полученных результатов, что сказывается негативно на предприятии в целом. Поэтому необходимо проанализировать существующие подходы к выбору конкурентной стратегии и метод расчета конкурентоспособности с разработкой подходов по оценке эффективности сформулированных предложений, которые реализуемы на практике. Чем и обосновывается актуальность статьи.

Для разработки предложений по повышению конкурентоспособности предприятия необходимо рассмотреть существующие подходы к разработке конкурентной стратегии и предложить собственные формулировки. Оценить конкурентоспособность предприятия с учетом реализации разработанных предложений ее повышения [4, 5]. В качестве базового предприятия будем рассматривать ЗАО «Аквалайн».

ЗАО «Аквалайн» является производителем минеральной воды в СКФО. Основными бизнес-процессами ЗАО «Аквалайн» являются [6]:

– розлив минеральной воды;

– оптовая и розничная торговля товаров народного потребления;

– производство и реализация безалкогольных напитков.

Анализ данного предприятия позволил сделать следующие выводы о мерах по повышению конкурентоспособности: необходимо выбрать конкурентную стратегию для данного предприятия с разработкой мер по ее инициализации и оценить эффективность принятых мер на основе расчета коэффициента конкрентоспособности.

Осуществление выбора конкурентной стратегии опирается на соображения привлекательности и прибыльности рынка. Еще одним важным моментом выбора являются особенности позиционирования предприятия на рынке по отношению к другим участникам.

В ракурсе ЗАО «Аквалайн» движущие силы представлены на рисунке

1 с учетом основных конкурентов.

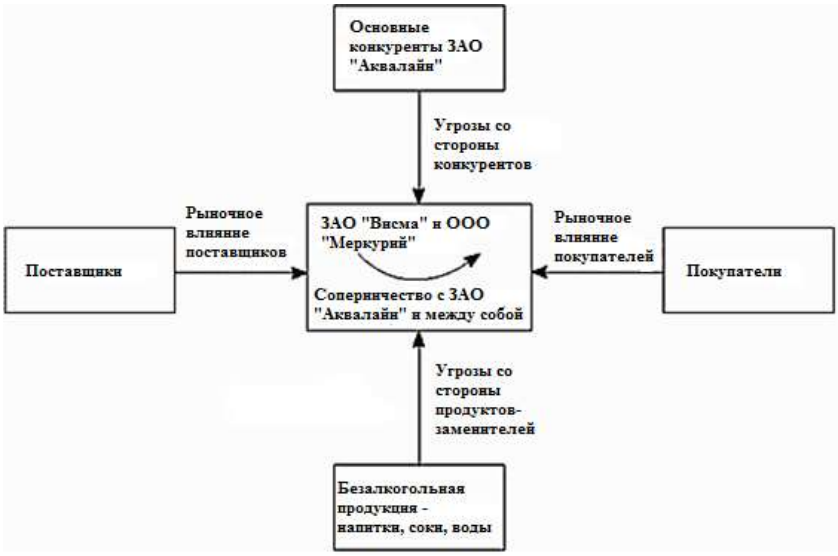


Рисунок 1 – Движущие силы конкуренции

Представленные движущие силы конкуренции позволили разработать следующие конкурентные стратегии [7, 8]:

– лидерство в минимизации издержек;

– дифференциация;

– фокусирование:

a) фокусирование на издержках;

b) фокусирование на дифференциации.

Следует отметить, что является ошибкой одновременный выбор всех стратегий – это является признаком неудачного менеджмента на рынке, тем более что стратегии в своей практической реализации отличаются друг от друга. Однако можно создать несколько бизнес-единиц, действующих в рамках одной корпорации и для каждой из них подобрать свою стратегию, отличающуюся от других единиц. Также существуют подходы по сочетанию представленных стратегий.

Так как основной конкурент ЗАО «Аквалайн» – ООО «Меркурий» в предшествующем году использовал конкурентную стратегию, направленную на минимизацию издержек. Целесообразно рассмотреть в качестве своей стратегии фокусировку на дифференциацию при выпуске элитных сортов минеральной воды, рассматривая эту область как отдельную бизнес-единицу – это позволит увеличить риски для ООО «Меркурий», так как появляется возможность в своем узком сегменте опередить данное предприятие. И стратегию лидерства в минимизации издержек.

Изменчивость динамики рынка безалкогольной продукции приводит к тому, что оборонительная стратегия себя не оправдывает. В условиях данного рынка достаточно сложно отстоять свои позиции, не используя инноваций, не расширяя ассортимент продукции, не снижая себестоимость. Рассчитывая только на контроль действий конкурентов и на минимальные

издержки по поддержанию реализации продукции на рынке. Например, за счет кратковременного снижения цен к определенным датам. Поэтому реализация стратегии лидерства по минимизации издержек в ЗАО «Аквалайн» должна основываться на наступательном конкурентном поведении [9].

К основным действиям в рамках конкурентных стратегий ЗАО «Аквлайн» можно отнести следующие:

– снижение цены на продукцию;

– снижение издержек производства;

– использование инноваций в производстве;

– выпуск престижных товаров для специализированного спроса в рамках отдельной стратегии фокусирования на дифференциации при выпуске элитных сортов минеральной воды;

– стимулирование сбыта продукции:

a) стимулирование потребителей;

b) стимулирование реализации продукции;

– рекламные кампании.

На рисунке 2 представлена схема стратегии ЗАО «Аквалайн».



Рисунок 2 – Конкурентная стратегия ЗАО «Аквалайн»

Реализация представленной конкурентной стратегии возможна в случае разработки механизмов ее инициализации, представлены в таблице 1.

Представленные меры должны стать пунктами, входящими в состав программ:

– повышения производительности;

– формирования спроса и стимулирования сбыта продукции.

Рекомендуемые к принятию экономические меры связаны со снижением затрат. Возникает необходимость подсчитать, какой уровень снижения может устроить менеджмент ЗАО «Аквалайн» с позиций повышения конкурентоспособности.

Таблица 1 – Меры по улучшению экономического микроклимата

№ п/п	Меры по улучшению экономического микроклимата ЗАО «Аквалайн» и устранения уязвимостей системы управления конкурентоспособностью на организационном уровне	Описание
1.	Повысить ликвидность баланса ЗАО «Аквалайн».	Увеличить активы предприятия: - повысить эффективность производства через минимизацию издержек; - стимулировать сбыт продукции; - организовать выпуск престижных товаров; - использовать инновации в производстве.
		Увеличить капитал предприятия: - упорядочить финансовую политику; - увеличить доходность вложений.
		Снизить уровень внеоборотных активов: - перевести часть средств из внеоборотных активов в оборотные; - вкладывать деньги только в то оборудование, которое приносит доход; - уменьшить величину прочих расходов.
		Снизить уровень кредиторской задолженности: - привлечь новых инвесторов; - усилить контроль над финансовой политикой; - снизить издержки производства.
2.	Повысить показатели рентабельности ЗАО «Аквалайн».	Увеличить чистую прибыль от продаж: - улучшить качество продукции; - увеличить объем реализации продукции; - снизить себестоимость продукции; - расширить рынок продаж; - снизить затраты на производство; - минимизировать издержки на производство; - использовать инновации в производстве; - повысить производительность труда.
3.	Снизить зависимость предприятия от конкурентной среды.	Увеличить активы предприятия, принять меры, способствующие финансовой стабильности предприятия, повысить коэффициент конкурентоспособности на операционном уровне.
4.	Повысить уровень квалифицированности персонала.	Привлекать специалистов на производство, организовать посещение персоналом курсов повышения квалификации, внедрить систему

		обучения на производстве.
5.	Повысить качество продукции.	Организовать входной контроль сырья, повысить эффективность работы отдела по контролю над качеством продукции, рассмотреть подходы к повышению качества управленческих решений.
7.	Рассматривать менеджмент качества, не как формальную процедуру.	Повысить контроль над выполнением требований системы менеджмента качества.
8.	Внедрить гибкую политику управления ценой на продукцию.	Снизить цены на продукцию, использовать гибкую систему скидок.

Рассмотрим прогноз точки безубыточности и коэффициента конкурентоспособности при общем снижении затрат в два раза [10, 11]. Такой показатель снижения затрат выведет ЗАО «Аквалайн» в лидеры по снижению издержек производства. Его можно посчлучить после принятия к реализации программ: повышения производительности и формирования спроса и стимулирования сбыта продукции.

Результат вычислений представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты расчета точки безубыточности при прогнозных значениях затрат

№ п/п	Исходные данные	Необходимые формулы	Величина
	Наименование исходных данных		
1.	Постоянные затраты (тыс. руб.)	-	111145,00
2.	Переменные затраты на объем (тыс. руб.)	-	144146,00
3.	Выручка от продаж (тыс. руб.)	-	669402,00
4.	Объем реализации (ед.)	-	71978,82
	Вычисленные показатели		
5.	Средние переменные затраты на единицу продукции (тыс. руб.)	$AVC = VC / Q$	2,00
6.	Цена за единицу продукции (тыс. руб.)	$P = TR / Q$	9,30
	Величина точек безубыточности в денежном и натуральном выражении		
7.	Точка безубыточности в денежном выражении (тыс. руб.)	$BEP = FC / KMR$	141646,52
8.	Точка безубыточности в натуральном выражении (ед.)	$BEP = FC / (P - AVC)$	15230,83

Постоянные затраты снижены незначительно по сравнению с переменными. Снижение постоянных затрат достигнуто за счет оптимизации структуры производства, а переменных за счет снижения издержек на производстве, контроле за расходами, повышению эффективности производства.

Таким образом, показатели ЗАО «Аквалайн» значительно улучшились

по результатам снижения затрат. Теперь, чтобы получить нулевую прибыль, предприятию необходимо реализовать продукции на 141646520 миллионов рублей, что меньше в два раза по сравнению с настоящим показателем. Запас финансовой прочности увеличился на 213290000 миллионов рублей и составил 525256000 миллионов рублей. Величина точки безубыточности в натуральном выражении позволяет сделать вывод, что ЗАО «Аквалайн» необходимо произвести и реализовать 15230830 единиц продукции для нулевой прибыли, что меньше настоящего показателя, рассчитанного во второй главе, на 20103780 единиц – это существенное снижение.

Расчет точки безубыточности показал, что только уменьшение затрат в два раза без увеличения объемов сбыта и выручки, позволяет существенно увеличить показатели финансовой стабильности ЗАО «Аквалайн». Это возможно в рамках принятой конкурентной стратегии.

Для получения выводов о конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн» сравним показатели данного предприятия с прогнозируемым снижением затрат и существующие показатели конкурента ООО «Меркурий». Результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Результаты расчета коэффициента конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн» по прогнозируемым показателям

№ п/п	Исходные данные	Необходимые формулыи обозначения	Величина	
	Наименование исходных данных			
1.	Выручка ЗАО «Аквалайн» (тыс. руб.), динамика выручки сохранена, по сравнению с показателями предыдущих годов	-	**Отчетный год прогнозируемый**	**Предыдущий год**
			669402	590798
2.	Прогнозируемые затраты ЗАО «Аквалайн» (тыс. руб.) за отчетный год	-	325513	
3.	Выручка ООО «Меркурий» (тыс. руб.), динамика выручки сохранена, по сравнению с показателями предыдущих годов	-	**Отчетный год Прогнозируемый год**	**Предыдущий год**
			2161212	2073999
4.	Затраты ООО «Меркурий» (тыс. руб.) за отчетный год, сохранены по показаниям 2015 года	-	1352798	
	Вычисленные показатели			
5.	Операционная эффективность ЗАО «Аквлайн»	$r = B / 3$	669402/325513=2,06	
6.	Операционная эффективность ООО «Меркурий»	$R = B^s / 3^s$	2161212/1352798=1,60	
7.	Индекс динамики изменения объемов выручки	$I = B / B_0$	669402/590798=1,1	

	ЗАО «Аквалайн»		3
8.	Индекс динамики изменения объемов выручки ООО «Меркурий»	$I^s = B^s / B_0^s$	2161212/2073999=1,04
	Величина точек безубыточности в денежном и натуральном выражении		
9.	Коэффициент конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн»	$K = \frac{r}{R}\sqrt{\frac{I}{I^s}}$	1,29*1,04=1,34

На рисунке 3 представлен график динамики коэффициента конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн» по сравнению с коэффициентом ООО «Меркурий». Данная динамика получена в результате снижения затрат в ЗАО «Аквалайн» в два раза.

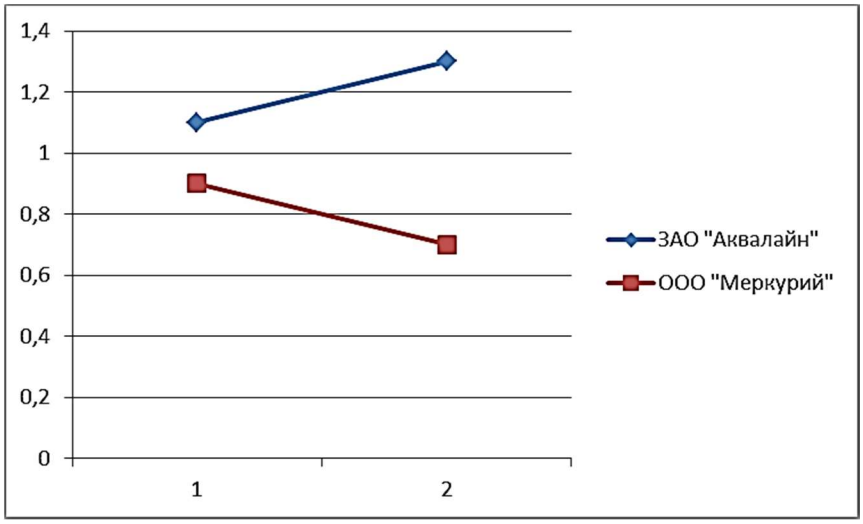


Рисунок 3 – График динамики коэффициента конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн» по сравнению с коэффициентом ООО «Меркурий»

Таким образом, оцененная тенденция динамики коэффициента конкурентоспособности ЗАО «Аквалайн» позволяет сделать вывод, что на данном предприятии при реализации программ: повышения производительности и формирования спроса и стимулирования сбыта продукции – по прогнозируемым показателям снижения затрат в два раза, значительно улучшается финансовая составляющая. А коэффициент конкурентоспособности показывает рост. Можно сделать вывод о том, что принятая конкурентная стратегия выгодна для ЗАО «Аквалайн». И предлагаемые меры по ее реализации, представленные в таблице 1 способны оказать положительное влияние на повышение конкурентоспособности данного предприятия.

Если снизить цену на продукцию до 6,2 руб. за единицу в отличие от существующей средней 9,3. При одновременном увеличении ее сбыта до 161952000 единиц, в отличие от существующей в 71978820 единиц. То ЗАО «Акалайн» увеличит выручку в 1,5 раза. А коэффициент конкурентоспособности вырастет до 2,47 – это неоспоримые конкурентные преимущества ЗАО «Аквалайн».

Это количественные оценки эффективности реализации разработанных предложений по повышению конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Анализ финансового состояния предприятия. – afdanalyse.ru.
2. Пострелова А.В., Маркин М.С. Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. – 2013. – №6 – С. 398-402
3. Головачев А.С. Конкурентоспособность организации: учебное пособие. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.
4. Коновалов Д.В. Влияние конкурентной среды на рынке безалкогольных напитков на стратегическое развитие предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – №3 – С.173-176
5. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Бизнес в законе. – 2012 – №3 – С.191-194
6. Аквалайн. – aqualine.ru.
7. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 456 с.
8. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. – cfin.ru.
9. Конкурентная стратегия предприятия. – studme.org.
10. Что такое точка безубыточности и как ее рассчитать. –delatdelo.com.
11. Оценка конкурентоспособности предприятия. – grandars.ru.

УДК 368.912.12

Логачева А.В.
студент 3 курса
факультет «Учетно - финансовый»
профиль «Финансы и кредит»
Смагин А.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Кафедра финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Отечественный финансовый рынок предлагает множество программ, которые дают реальную возможность получать пассивный доход. Одна из наиболее выгодных альтернатив получения заработка является именно инвестиционное страхование жизни. В данной статье рассматриваются основные преимущества и недостатки инвестиционного страхования жизни.

Ключевые слова: инвестиционное страхование жизни, договор страхования, доход, страховой взнос, выкупная сумма.

KEY ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF INVESTMENT LIFE INSURANCE

The domestic financial market offers a variety of programs that provide a real opportunity to receive passive income. One of the most lucrative income-generating alternatives is precisely the investment life insurance, which becomes universal popularity both in Russia and abroad. This article discusses the advantages and disadvantages of investment life insurance

Keywords: investment life insurance, the insurance contract, the income, the insurance premium, the redemption amount.

Большинство граждан нашей страны прилагают максимум усилий для того, чтобы улучшить свое финансовое состояние и пытаются различными способами развить его. В этом случае на помощь приходят инвестиционно – страховые продукты, которые набирают все большую популярность среди населения.

Инвестиционное страхование представляет собой накопительное страхование, которое обеспечивается вложением средств в выгодные финансовые инструменты. В настоящее время в данном направлении развиваются многие коммерческие организации, активно функционирующие на отечественном страховом рынке [2].

Цель данной программы не только создать дополнительный доход, но и получить так называемую «подушку безопасности». Инвестиционное страхование жизни обеспечивает доходность, сохраняет вложенные денежные средства и защищает здоровье и жизнь человека от различных неблагоприятных ситуаций [1].

Инвестиционное страхование, как и любой другой вид страхования имеет свои плюсы и минусы. Для одних страхователей некоторые преимущества будут считаться действительно выгодными, а для других – нет. Клиентам стоит обращать на них особое внимание, чтобы не нанести себе возможный финансовый ущерб.

Преимущества инвестиционного страхования жизни

- Наличие налоговых льгот. К первоочередным преимуществам инвестиционного страхования жизни можно отнести наличие налоговых льгот, которые дают возможность получить 13% налоговый вычет от оплаченного взноса, а также не выполнять обязательства уплаты налогов по страховой выплате. К сожалению, действие налоговых льгот ограничено, ведь только с максимального размера страхового взноса, который составляет 120 тыс. руб, можно использовать данное преимущество.

Если сравнивать ИСЖ с банковскими депозитами, то страхование обладает хорошими положительными юридическими особенностями. Денежные средства принадлежат страховщику с момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты или возврата премии при расторжении договора. Также исключена конфискация денежных средств, отсутствует возможность наложения на них ареста и взыскания суда, не могут быть разделены при разводе супругов.

- Договор ИСЖ заключается в пользу любого лица (выгодоприобретателя). В случае возникновения риска положенную выплату получит именно выгодоприобретатель, а не наследники. При этом даже не нужно вступать в право наследования. В случае смерти владельца счета получение компенсации наследниками происходит немедленно. А вот классическое страхование заставляет ждать определенный срок, денежные средства получить достаточно сложно, потому что придется пройти еще массу бюрократических препятствий [3].

- Сохранность денежных средств на длительный срок. Наличие гарантированной суммы выплаты, способность на свое усмотрение изменять суммы ежемесячного взноса, менять «направления» инвестирования. Также клиент может воспользоваться услугами персонального финансового консультанта, имеющего возможность объективно оценить предстоящие риски. Можно и самостоятельно выбирать удобные финансовые инструменты, не полагаясь на опыт и умения профессионала.

Недостатки инвестиционного страхования жизни

- Невозможность расторгнуть договор досрочно и получить все вложенные страховые взносы. Это существенная проблема для многих клиентов, потому что срок такого договора составляет минимум 3-5 лет. А нестабильность экономики нашей страны приводит к обесценению взносов, поэтому зачастую клиентам становится сложно выйти из такого договора без существенных потерь.

По факту расторжения договора страховщик может получить только выкупную сумму (70 – 90% от страхового взноса), которая включает в себя дополнительный инвестиционный доход и определенный процент резерва, который формируется за счет доли оплаченной премии. Обычно она минимальна и может достигать только размер вложенных взносов. Нередки случаи, когда выкупная сумма может быть равна нулю К сожалению, возвращаются и налоговые вычеты, которые были осуществлены во время срока действия договора страхования. Страховые компании самостоятельно вычитают их из выкупной суммы, если клиенты своевременно не предъявляют справки о неполучении причитающихся денежных средств.

- Инвестиционное страхование обладает множеством исключений, исходя из которых не любой уход из жизни клиента считается страховым. Примером являются ситуации, перечисленные в Гражданском кодексе и к ним можно отнести: случаи, которые произошли в результате умышленных действий застрахованного, гражданских волнений, военных действий, крупных катастроф и воздействия радиации), и это далеко не весь список исключений. Страховые компании могут расширить его на свое усмотрение.

- Отсутствие государственных гарантий. Много раз обсуждалась данная проблема, но к настоящему времени не удалось ее решить. Любому страхователю сложно спрогнозировать будущую перспективу деятельности страховой организации. Никто не даст гарантии, что она будет существовать до конца срока действия договора страхования. Это зависит от многих

факторов, начиная от экономической неэффективности бизнеса и заканчивая несоответствием законодательным изменениям.

Но все же существует уверенность в страховщике. Эту условную гарантию можно получить, заключив договор именно с зарубежной компанией, которая имеет стабильную финансовую устойчивость и многолетний опыт работы в данной сфере. Но в результате возникновения страхового случая споры решаются в рамках законодательства этой страны. А полученные выплаты для нашей страны не считаются страховыми, поэтому облагаются налогом.

- Отсутствие гарантированного дохода. Если предусмотренная стратегия будет развиваться негативно, то клиент по окончании срока действия договора может рассчитывать только на гарантированную выплату.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни включает в себя не только плюсы, но и минусы. Клиентам необходимо изучить данный вид страхования, узнать всевозможные подводные камни, проконсультироваться со специалистами, чтобы получить максимальный доход после окончания сделки. Только грамотный подход к пониманию договора и строгое следование ему может принести ожидаемый доход и не понести убыток.

Использованные источники:

1. Зарецкий, А. М. "Страхование жизни - это долгосрочные вложения" / А. М. Зарецкий; беседу провел Э. С. Гребенщиков// Финансы. - 2014. - № 4. - С. 46-47.
2. Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации/ Д. В. Брызгалов, А. А. Цыганов// Финансы. - 2015. - № 5. - С. 56-58.
3. Клинг, А. Актуарное дело и долгосрочное страхование жизни: традиции и инновации: актуарий как инженер страховых продуктов / А. Клинг Финансы. - 2014. - № 10. - С. 60-62.

УДК 347.27.01

Логачева А.В.
студент 3 курса
факультет «Учетно - финансовый»
профиль «Финансы и кредит»
Смагин А.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Проблема недоступности жилья является первоочередной для государства. Большинство граждан нашей страны нуждаются в приобретении квартиры, дома или улучшении жилищных условий. Поэтому

ипотечное кредитование приобретает все большую популярность среди населения. В данной статье будут рассмотрены особенности ипотеки и основные барьеры, препятствующие ее активному развитию в России.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, недвижимость, залог, ипотечный рынок, заемщик.

FEATURES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING IN RUSSIA

The problem of unavailability of housing is a priority for the state. Most of our citizens are in need of purchasing apartments, houses or improve their housing conditions. Therefore, mortgage lending is becoming increasingly popular among the population. This article describes the features of the mortgage and the major barriers for its active development in Russia.

Key words: mortgage lending, real estate, mortgage, mortgage market, the borrower.

Одной из наиболее проблемных областей экономики России по - прежнему является жилищная сфера. Федеральное агентство по жилищно-коммунальному хозяйству и строительству предоставляет следующие данные: у 61% российских семей есть необходимость в улучшении жилищных условий. Но, к сожалению, не у каждого человека есть денежные средства на новый ремонт или смену квартиры.

В условиях нынешней рыночной экономики главными источниками средств для приобретения жилья выступают - собственные средства и ипотечные кредиты банков, так как большинство населения страны не владеет достаточными накоплениями, чтобы улучшить свои жилищные условия.

По проведенному социологическому опросу большинство опрошенных россиян (53%) ответили, что нуждаются в покупке квартиры либо дома для себя, или для ближайших родственников (в среде молодежи этот показатель немного выше - 63%, но и среди пожилых людей довольно высок - 34%). В то же время большая часть нуждающихся в жилье утверждают, что никогда не смогут собрать сумму, требующуюся на его покупку.

Тогда на помощь приходит ипотечное кредитование - практически единственное и доступное на данный момент средство для решения средним классом проблем с обеспеченностью жильем.

Ипотечное кредитование выступает не только в форме улучшения жилищных условий, но и характеризуется как явление, которое оказывает преимущественно положительное влияние на экономику страны в целом. Оно содействует увеличению спроса на рынке недвижимости и строительства, что приводит к оживлению в строительной отрасли экономики, росту занятости населения в строительной сфере, а благодаря этому повышается благосостояние населения России.

Все операции по ипотечному кредитованию обычно выделяют в отдельную экономическую категорию - ипотечный рынок. От других рынков

он отличается следующим:

- кредиты выдаются на длительный срок (до 30 лет);
- выдаваемый кредит обеспечивается недвижимым имуществом. В большинстве случаев – это купленная квартира, дом, земельный участок;
- невысокими процентными ставками по кредиту;
- высокой надежностью ипотечных ценных бумаг, но достаточно низкой доходностью;
- поддержкой со стороны государства для защиты прав заемщиков и кредитных организаций;
- наличием государственного контроля.

Особенности ипотечного кредитования:

1) признается ипотекой залог имущества, который может быть связан с землей (жилые дома, здания, сооружения, земельные участки);

2) ипотечный кредит носит долгосрочный характер (до 20 - 30 лет);

3) может быть заложено только имущество, принадлежащее залогодателю на праве собственности или же на праве хозяйственного ведения;

4) как правило, заложенное имущество остается у должника на период действия ипотеки;

5) залоговое право является законодательной базой ипотечного кредитования;

6) ипотечное кредитование предполагает наличие рынка недвижимости и достаточно развитых институтов ее оценки; как правило, заложенное имущество остается у должника на период действия ипотеки;

7) ипотечным кредитованием занимаются, в основном, специализированные ипотечные банки.

Ипотека в России – это инструмент быстрого решения проблемы доступности жилья, эффективный механизм регулирования денежной массы, фактор увеличения занятости населения. Ипотечное кредитование – это также важное направление в стремлении к экономическому прогрессу страны в целом. Оно помогает повысить стабильность функционирования банковской системы, потому что, обеспеченные недвижимостью кредиты менее рискованны по сравнению с другими кредитными операциями.

На данный момент ипотека в России активно развивается: объемы предоставляемых ипотечных ссуд растут, число банков, предлагающих ипотечное кредитование - увеличивается, в результате чего в соответствии с потребностями клиентов появляются новые виды ипотечных продуктов. Люди смогут выбирать наиболее подходящие для них условия кредитования и приобретения жилья.

Однако, несмотря на всю перспективу развития ипотеки, существует множество барьеров, которые немного тормозят ее развитие. Это возникает из – за:

- недостаточно развитой системы рефинансирования ипотечных кредитов;

- повышенной стоимости ипотечных ссуд для населения;
- несовершенства судебных процедур и законодательной базы в данной сфере;
- высокой стоимости приобретаемого жилья;
- низкого уровня доходов населения и проблемы прозрачности доходов;
- низких темпов роста жилищного строительства.

Именно эти проблемы ипотечного жилищного кредитования требуют планомерного и немедленного решения.

Таким образом, развитие ипотечного кредитования в России будет способствовать не только улучшению жилищных условий граждан, но и созданию устойчивой банковской системы в стране. Поэтому государству стоит принять меры по разрешению многих проблем в данной области, потому что потребность в жилье останется всегда, а вот возможность его приобрести – может с каждым годом уменьшаться.

Использованные источники:

1. Истомин, М. А. Ипотечное кредитование: угроза первичного рынка / М. А. Истомин, М. А. Доронкин // Банковское дело. - 2014. - № 1. - С. 37-43
2. Крысин, А. В. Обеспечение рефинансирования - важнейшее условие развития ипотеки в России[Текст] / А. В. Крысин// Банковское дело. - 2012. - № 12. - С. 19-22.
3. Маховикова, Г. А. Экономика недвижимости : учеб. пособие для студентов вузов по направлению 080100 "Экономика" и др. экон. специальностям / Г. А. Маховикова, Т. Г. Касьяненко. - 2-е изд., перераб. - Москва : КНОРУС, 2014. - 312 с

УДК 336.011

Логвиненко Е. И.
научный руководитель, ассистент
Смагин А.А.
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

Статья посвящена изучению негосударственных пенсионных фондов. В данной работе рассматриваются способ функционирования негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, индексация, накопления, вложения.

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

THE ROLE OF THE NON-STATE PENSION FUNDS

Article is devoted to studying of the non-state pension funds. In this work are considered a way of functioning of the non-state pension funds.

Keywords: non-state pension fund, indexation, accumulation, investments.

Одной из важных обязанностей государства является пенсионное обеспечение его граждан. Правительство каждой страны стремиться к тому, чтобы обеспечить достойный уровень жизни представителям старшего поколения, которые вышли из трудоспособного возраста. Российская Федерация не является исключением. Не так давно в российской системе социального обеспечения были проведены ряд крупных нововведений, результатом которых стала передача ответственности гражданам за будущие пенсионные выплаты. Данная альтернативно существует относительно долго, а с 2004 года появилась реальная возможность перейти от услуг, предоставляемых государственным Пенсионным фондом, к услугам Негосударственных пенсионных фондов для накопления пенсии.

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) представляет собой организацию, основная цель которой состоит в осуществлении деятельности по распоряжению накопительной частью пенсии. Часть взносов, которые уплачиваются работодателем, учитываются на специальном лицевом счете гражданина [2].

С 2014 года для продолжения деятельности по Обязательному пенсионному страхованию, НПФ, которые существуют в форме некоммерческих организаций, должны пройти проверку службой Центрального Банка по финансовому рынку, Счетной Палатой, Налоговой службой и независимыми аудиторами, а так же процедуру акционирования и вступления в систему гарантирования пенсионных накоплений [1]. Негосударственные пенсионные фонды осуществляют свою деятельность по определённой схеме, которая установлена законодательно и не предусматривает отступлений:

- Клиент НПФ и его работодатель являются плательщиками взносов на обязательное пенсионное обеспечение. Они обязаны производить регулярные отчисления в фонд;
- Собранные пенсионные резервы инвестируются в определенные активы, которые обладают низким уровнем риска и высокой степенью надежности;
- С момента наступления пенсионного возраста клиенту ежемесячно выплачивают определённую сумму, при этом учитываются не только накопленные взносы, но и прибыль от инвестирования в дополнении к размеру социальной пенсии;

Стремление граждан перейти в НПФ обусловлено тем, что доходность в несколько раз превышает ту индексацию, которую предлагает Пенсионный фонд РФ [2]. НПФ в качестве платы за свою работу взимает комиссионные не более 15% от полученного дохода. Данные организации являются более

гибкими в вопросах направления инвестирования, поэтому располагают возможностью предложить больший процент регулярного прироста пенсионных накоплений. Однако стоит отметить тот факт, что в стране существует больше сотни НПФ, поэтому возникает вопрос правильного выбора фонда, которому могли бы доверить свое будущее.

К достоинствам НПФ можно так же отнести то, что данные организации несут материальную ответственность за вклады своих клиентов. В случае если доходность негосударственного пенсионного фонда будет ниже процента инфляции (минусовой), по закону НПФ должен будет компенсировать убытки своим клиентам за счет страховых резервов.

Основателями крупнейших НПФ России являются ведущие предприятия нефте- и газодобывающей отраслей, банковского сектора и ж/д транспорта [2]. Они в первую очередь ориентированы на защиту интересов своих сотрудников, однако также занимаются привлечением клиентов и со стороны.

Для того, чтобы перевести накопительную часть своей пенсии в понравившейся Вам НПФ, достаточно обратиться к его представителю – лично или дистанционно и заключить договор. С 1 января следующего года Вы становитесь клиентом выбранного фонда.

Однако стоит отметить, что одной из главных проблем в работе НПФ является выбор инструментов инвестирования. Наиболее распространенными являются краткосрочные вложения, которые имеют период погашения не более года. Данное предпочтение вызвано нестабильной обстановкой в стране и мире.

Нередко в краткосрочной перспективе вместо прибыли НПФ получают и убыток. Отрицательная доходность является первой причиной конкретного фонда покинуть рынок. В таких ситуациях клиенты просто возвращаются в Пенсионный фонд и могут снова выбрать другого «частника».

Таким образом, можно сделать вывод, что негосударственные пенсионные фонды стали удобной и полезной структурой для граждан, желают самостоятельно накопить желаемую пенсию. На сегодняшний день это стабильный и надежный способ сохранить и приумножить средства, из которых будет выплачиваться дополнительная часть трудовой пенсии. Негосударственные пенсионные фонды дают возможность гражданам России с уверенностью смотреть в будущее.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» // Справочная система «Консультант плюс»;
2. Ермаков Д.Н., Хмелевская С.А. Современное пенсионное обеспечение в Рос-сийской Федерации: Учебное пособие для магистров / Д.Н. Ермаков, С.А. Хмелевская. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 400 с.;

УДК 343.535

Логинова К.Ю.
магистрант
Коваленко О.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ БАНКРОСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Когда предприятие объявляет о своем банкротстве, это говорит о его неплатежеспособности. Не всегда процесс банкротства завершается полной ликвидацией предприятия. В данной статье рассмотрены основные виды банкротства компаний.

Ключевые слова: реальное банкротство, техническое банкротство, криминальное банкротство, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, добровольное банкротство.

Существует несколько видов банкротства предприятий.

Выделяют следующий перечень видов банкротства:

- реальное банкротство, данный вид характеризуется полной неспособностью предприятия, в предстоящем периоде, восстановить свою платежеспособность, а так же финансовую устойчивость, в силу реальных потерь используемого капитала.

У Предприятия, с катастрофическим уровнем потерь капитала, нет возможности осуществлять эффективную хозяйственную деятельность, и получение прибыли, в итоге оно юридически объявляется банкротом.

- техническое банкротство, характеризуется состоянием неплатежеспособности предприятия, которое вызвано значительной просрочкой его дебиторской задолженности.

И при этом размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности предприятия, а сумма активов, находящихся в его собственности, значительно превосходит объем его финансовых обязательств.

- криминальное банкротство, характеризуется недобросовестным завладением собственностью.

«Криминальное банкротство включает в себя:

- преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ) – преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности предприятия заведомо некомпетентным ведением дел, совершенное собственником или руководителем предприятия в своих интересах и причинившее крупный ущерб либо имевшее иные тяжкие последствия. Наказывается штрафом от 500 до 800 минимальных размеров оплаты труда, либо лишением свободы на срок до 6 лет со штрафом в 100 минимальных размеров оплаты труда» [1, ст. 196].

- фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ) – заведомо ложное

объявление о несостоятельности с целью получения от кредиторов отсрочки и/или рассрочки платежей, скидки с долгов или ликвидации предприятия как такового. Предусматривает наказание в виде штрафа от 500 до 800 минимальных размеров оплаты труда либо лишение свободы на срок до 6 лет со штрафом до 100 минимальных размеров оплаты труда [9, с. 534].

- добровольное банкротство, как процесс реорганизации, данный вид целесообразно применить для создания новой компании или же прекращения существования действующей.

Данный вид сочетает в себе несколько вариантов исхода событий:

выделение – суть заключается в том, что изначально существующая организация все так же продолжает свое функционирование и одновременно происходит образование одной или нескольких новых компаний;

разделение – суть в разделении одной компании на две и более, при этом изначально существующая организация считается прекратившей свою деятельность;

присоединение – к одной компании присоединяются несколько других, действующим остается одно, присоединившиеся же предприятия подлежат ликвидации;

слияние – несколько компаний объединяются, образуя при этом совершенно новое предприятие; Преобразование – происходит изменение самой организационной формы предприятия, например, ООО в ЗАО.

- неправомерные действия при банкротстве (ст. 195 УК РФ) – делится на три пункта:

1. Скрытие имущества, имущественных прав или имущественных обязанностей, сведений о имуществе и его размере, а также местонахождении и иной информации, о имущественных правах или же обязанностях, передача данного имущества во владение иным лицам, отчуждение или уничтожение имущества.

Предусматривает наказание в виде штрафа в размере:

- от ста тысяч до пятисот тысяч рублей;

- в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет или же ограничением свободы на срок до двух лет;

- или принудительными работами на срок до трех лет, а так же возможен вариант ареста на срок до шести месяцев;

- либо лишением свободы, на срок до трех лет со штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев либо без такового.

2. Неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов за счет имущества должника - юридического лица руководителем юридического лица или его учредителем (участником) либо индивидуальным предпринимателем заведомо в ущерб другим кредиторам, если это действие совершено при наличии признаков банкротства и причинило крупный ущерб.

Предусматривает наказание в виде:

- штрафа в размере до трехсот тысяч рублей;
- в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет;
- ограничением свободы на срок до одного года, а так же возможет вариант принудительных работ на срок до одного года, либо арестом на срок до четырех месяцев;
- лишением свободы, на срок до одного года со штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период до шести месяцев либо без такового.

3. Незаконное отклонение деятельности арбитражного управляющего или временной администрации кредитной, либо финансовой организации.

Предусматривается наказание в виде:

- штрафа в размере до двухсот тысяч рублей;
- в размере заработной платы;
- иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев;
- обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов или исправительными работами на срок до двух лет;
- принудительными работами на срок до трех лет, либо арестом на срок до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до трех лет.

PRINCIPAL BANKROSTVA IN MODERN CONDITIONS

Abstract: When a company declares bankruptcy, it speaks of his insolvency. Not always the bankruptcy process ends in complete liquidation of the company. This article describes the main types of bankruptcy companies.
Keywords: real bankruptcy, automotive bankruptcy, criminal bankruptcy, deliberate bankruptcy, fictitious bankruptcy, voluntary bankruptcy

Использованные источники:

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2001 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве).
2. Коваленко О.Г. Система управления денежными потоками предприятия/Молодой ученый – Чита -2014. № 20. С. 295-297.
3. Сергеев, И.В. Экономика предприятия. М., Финансы и статистика, 2013.

УДК 343.535

Логинова К.Ю.
магистрант
Коваленко О.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИЧИН БАНКРОТСТВА

Аннотация: Существуют различные причины банкротства предприятий. Причины банкротства бывают внешними, на которые предприятие не может влиять, и внутренними, зависящими от организации производственного процесса на предприятии.

На сегодняшний день банкротство – достаточно частое явление в российской экономике. В статье рассмотрен актуальный вопрос причин банкротства, их разновидности.

Ключевые слова: внутренние факторы, внешние факторы, причины банкротства.

Предпосылки причин банкротства возникают задолго до его наступления. Самыми распространенными из них являются экономические, финансовые и профессиональные факторы.[1]

В экономической литературе выделяют внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы, определяют развитие предприятия и влияющие на результаты его хозяйственной деятельности.

К ним относят такие факторы как:

- стратегия предприятия;
- принципы деятельности предприятия;
- ресурсы предприятия и их использование;
- качество и уровень маркетинга.

Данные факторы, в свою очередь, включают множество конкретных причин, действующих на конкретном предприятии.[2]

Внешние факторы, оказывающие сильно влияние на хозяйственную деятельность предприятия.

К ним можно отнести такие факторы как:

- уровень доходов населения;
- инфляция;
- политическая стабильность;
- развитие науки и техники;
- производство товара и его конкурентоспособность;
- последствия общеэкономического спада.

Так же помимо вышеперечисленных факторов, можно выделить количественные и качественные. [3]

Количественными факторами несостоятельности могут являться:

- небольшая величина показателя отношения движения денежных средств к общим обязательствам;

- высокая величина показателя отношения долговых обязательств к акционерному капиталу и показателя отношения долговых обязательств к общей сумме активов предприятия;

- незначительный доход на инвестиции;

- небольшая величина отношения нераспределенной прибыли к общей сумме активов;

- низкий уровень отношения оборотного капитала к общей сумме активов, а также по отношению к продажам;

- нестабильная прибыль;

- снижение дивидендных платежей и т.д.

В свою очередь, к качественным причинам банкротства можно отнести следующее:

- неопытность руководства компании;

- наличие спада в промышленности;

- неспособность погасить просроченные обязательства;

- осуществление незаконных действий;

- высокий уровень коммерческого риска и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что причин возникновения банкротства множество.

Верное понимание причин банкротства способствует структурному восприятию инструмента банкротства, а это является характеризующим с точки зрения результатов его функционирования.[4]

При всесторонней разработанности, процедуры банкротства становятся гарантом благоприятных структурных сдвигов в долгосрочной перспективе, и соответственно, наоборот, при односторонних, не продуманных процедурах банкротства можно наблюдать неблагоприятное развитие в структуре экономики, в среднесрочной перспективе.

Все множество причин банкротства имеет как преимущества, так и недостатки. Целесообразным решением будет обобщение, уточнение и дополнение уже имеющихся перечней причин, приводящих к банкротству предприятий и предложить их классификацию, более полную относительно специфических условий экономики России.

THEORETICAL ASPECTS OF THE CAUSES OF BANKRUPTCY

Abstract: There are various causes of bankruptcy. The causes of bankruptcy are external, on which the company cannot influence, and internal, depending on the organization of the production process at the enterprise. Today, bankruptcy is a common occurrence in the Russian economy. The article discusses the topical issue of the causes of the bankruptcy, and their variations. Keywords: internal factors, external factors, the causes of bankruptcy.

Использованные источники:

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2001 г. № 127-ФЗ «О

несостоятельности (банкротстве).
2. Абрамян А.К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки» / Молодой ученый – Чита - 2012. № 1-1. С. 84-86.
3. Коваленко О.Г. Система управления денежными потоками предприятия/Молодой ученый – Чита -2014. № 20. С. 295-297.
4. Сергеев, И.В. Экономика предприятия. М., Финансы и статистика, 2013.

УДК 316. 356.2

Лукьянов В.В.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

СЕМЬЯ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Семья – это опора, отчий дом,
Семья – это основа государства.
Семья – это – то место, где живем,
Семья – это любимое пространство.

Демидова Т. А.

Аннотация: *Семья является одним из важнейших социальных институтов в жизни человека. Институт семьи связан с обычаями, законами и правилами поведения, которые закрепляют отношения родства между людьми.*

Ключевые слова*: семья, брак, воспитание, поведение, развитие.*

Семьей называется основанное на кровном родстве, браке или усыновлении объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью за воспитание детей. Семья считается одним из пяти фундаментальных институтов общества, придающим ему стабильность и способность восполнять население в каждом следующем поколении. Одновременно семья выступает малой группой – самой сплоченной и стабильной ячейкой общества. На протяжении своей жизни человек входит в состав множества самых разных групп: группу сверстников или друзей, школьный класс, трудовую бригаду, клуб по интересам или спортивную команду, но лишь семья остается той группой, которую он никогда не покидает [1]/

Исследованием истории института семьи в разных культурах занимается культурная и социальная антропология. Она выясняет систему родства, типы брака, роли и статусы в семье, генеалогическое древо, ритуалы обручения, сватовства, рождения, смерти, имянаречения, половой зрелости, инициации, сексуальные запреты, положение в обществе вдовых, разведенных, холостяков, лишенных родительских прав, сирот, незаконнорожденных.

В любом обществе – древнем или современном – семья формируется, как правило, через брак. Брак – санкционированный обществом сексуальный союз определенной продолжительности между двумя и более индивидами. Подобный союз обычно заключается благодаря специальной церемонии – инаугурации, торжественному заключению брачных уз. Инаугурация может проходить в строго формальной, либо в совершенно неформальной атмосфере. Дети, рожденные в брачном союзе, остаются законнорожденными потому, что общество предписало социальные роли матери и отца каждому члену союза, наделив их обязанностью воспитывать, защищать потомков, заботиться о них Дети, рожденные вне брака, считаются незаконно рожденными. Хотя мать незаконнорожденного ребенка известна, но мужчины, готового исполнить социальную роль отца, может не найтись [2; 3].

Брак – это еще и совокупность обычаев, которые регулируют супружеские отношения мужчины и женщины. В современной европейской культуре такие обычаи включают знакомство, обручение, обмен кольцами, разбрасывание риса или денег во время свадебной церемонии, медовый месяц, перешагивание жениха и невесты через символическое препятствие.

Более упрощенными выглядят брачные церемонии в некоторых традиционных обществах. На островах Фиджи теща отдавала жениху пояс своей дочери, который та носила в девичестве. У одного из племен, после ритуала лежания новобрачных на железных колодках и обмахивания их со всех сторон курицей, жрец трижды ударял жениха и невесту головами, во время чего они должны были умудряться вкладывать друг другу в рот орешки, – таким образом, брак признавался заключенным [4].

У европейцев брак подразумевает некоторые правила поведения, ставшие традицией, например, добрачное целомудрие, супружескую верность, пострижение в монахи, обязательство поддерживать супруга всю жизнь. Наконец, брак неотделим от законов, связанных с ним: регистрация брака, право на развод по уважительным причинам, право признания брака фиктивным в случае обнаружения мошенничества, соответствие возрастов жениха и невесты, согласие родителей, отсутствие родства между вступающими в брак.

Все эти нормы, по определению американского социолога К. Дэ-виса, формируют некую целостную структуру, которую называют институтом брака. В обществе такой институт выполняет ряд принципиально важных функций – воспроизводство людей, воспитание детей, сексуальное и эмоциональное удовлетворение [5; 6].

Наконец, семья – самый распространенный вид социальной организации. Институт семьи связан с обычаями, законами и правилами поведения, которые закрепляют отношения родства между людьми. Законодательство – важнейшая часть семьи как института. Существует семейное право, где закон определяет, что такое семья, каковы права и обязанности мужа и жены, детей и родителей. Закон определяет

минимальный возраст заключения брака, правила раздела имущества после развода и т. д.

Институт семьи различается в каждом обществе по своим задачам, устройству, социальной роли. Но для всех обществ характерно нечто общее. Семья возникла потому, что у человеческих детенышей, в отличие от всех других видов животных, самое протяженное детство. Зависимость ребенка от родителей длится до 15-18 лет. В этот период он нуждается в материальной и социальной поддержке взрослых. Подготовка к взрослой жизни происходит полноценно только в семье, так как она включает в себя не только обучение, тренировку, усвоение знаний (в этом процессе семью может заменить школа), но также присвоение имени, прав наследования имущества или собственности, социального статуса и положения в обществе, отождествление с определенной линией родства, т.е. генеалогию. Среди разнообразных функций семьи важнейшими являются репродуктивная, воспитательная, хозяйственно-экономическая, рекреационная, социально-статусная, медицинская [7; 8].

Таким образом, семья, на мой взгляд, как социальный институт, играет наибольшую роль в жизни современного общества, так как семья – важнейший источник социального и экономического развития общества. Она воспроизводит главное общественное богатство – человека.

Использованные источники:

1. Добреньков В. И., Кравченко. А. И. Социальные институты и процессы. М.: МГУ, 2000 г. т. 3.
2. Социология: Учеб. пособие / Под ред. В.И. Игнатьева, М.В. Ромма.– М.: ИНФРА–М.; Новосибирск: НГТУ, 2001.
3. Игебаева Ф.А. Влияние миграционных процессов на репродуктивные установки горожан. //Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013.-С.52-53.
4. Игебаева Ф.А. Проблемы стабилизации и дестабилизации городской семьи // Europea Social Science Journal. 2016. № 1. С. 350-355.
5. Игебаева Ф.А. Влияние образа жизни городской семьи на стабильность брачно-семейных отношений // Современный мир: экономика, история, образование, культура: сб. научных трудов. - Уфа: Изд-во БГАУ, 2005.– С.257– 263.
6. Игебаева Ф.А. Особенности демографического развития города и стабильности семьи // Социально-политические науки. - 2013.- №2, С.79 - 81.
7. 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.
8. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика. В сборнике: 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 332.01

Лукьянова А.А.
студент
Савина А.С.
студент
Кара А.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор, директор института экономики
ФГБОУ ВО ПВГУС
Россия, г. Тольятти

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

В статье рассматривается анализ зарубежного опыта управления многоквартирными домами и оценка использования применительно к российским условиям.

Ключевые слова: многоквартирный дом, управление, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, зарубежный опыт.

Повышение качества жилищно-коммунальных услуг является важной проблемой управления многоквартирными домами в Российской Федерации. Данную проблему необходимо решать постепенно, брать за основу зарубежный опыт по управлению многоквартирными домами и вводить в российскую практику в той мере, в какой это возможно. Следует отметить, что в Российской Федерации наибольшая часть жилищного фонда не соответствует современным требованиям уровня комфорта и качества проживания. Потребление энергии малоэффективно в России в результате неудовлетворительного состояния жилищного фонда. Из-за этого снижается качество предоставления жилищно-коммунальных услуг, устанавливается высокий уровень аварийности из-за опоздания проведения ремонтных работ и замены инженерных сетей.

Оказание жилищно-коммунальных услуг является предметом внимания зарубежных стран. В мировой практике под профессиональной деятельностью по управлению жилой недвижимостью понимают действия управляющего предприятия в отношении объекта недвижимости. Действия должны направляться на достижение целей собственника недвижимости. [3]

В России и немногих странах бывшего СССР в процессе формирования рынка услуг по управлению жильем важным считается вопрос о предъявлении к профессиональным управляющим компаниям специальных требований. Эти требования позволили бы защитить собственников жилья от непрофессиональных или нечестных управляющих. Это связано, в первую очередь, с формированием среди госслужащих и

сотрудников жилищно-коммунального хозяйства взаимоотношения с гражданами - собственниками квартир как с безграмотными, бесправными и не понимающими ответственности потребителями. Помимо этого, подталкивает и нехватка способностей новых управляющих трудиться с собственниками как с клиентами, которые выбирают работы, определяют цену, дают оценку и оплачивают произведенную работу. Для получения качественных жилищно-коммунальных услуг собственники жилья в зарубежных странах формируются в некоммерческую организацию, объединяющую собственников недвижимого имущества или пайщиков, создаваемую с целью управления комплексом недвижимого имущества, владения, пользования и распоряжения имуществом. Объединение собственников жилья стало общим понятием юридических форм жилищной кооперации.

Зарубежный опыт представляет преимущественные современные знания в сфере управления многоквартирными домами. Отличие подходов к управлению многоквартирными домами со стороны органов власти в зарубежных странах и в России стимулирует муниципалитеты вводить утвержденный долголетний опыт других стран.

В первую очередь, подчеркнем то, что в массе зарубежных стран управление в области жилищно-коммунальных услуг рассматривается как самостоятельный вид предпринимательской деятельности, за которую управляющее предприятие получает вознаграждение от собственников помещений. За содержание здания отвечает объединение собственников жилья. [2] Главные управленческие решения принимаются руководящими органами товарищества собственников жилья, при этом управляющий подготавливает и обосновывает предложения для правления товарищества. Таким образом, с учетом зарубежного опыта, предполагается разумным увеличить в России роль правления и председателя товарищества собственников жилья.

Рынок жилищно-коммунальных услуг создает условия для управляющих компаний. Невыполнение условий делает компанию неконкурентоспособной. В первую очередь, это относится к страхованию управляющей компанией гражданской и материальной ответственности при нанесении вреда собственникам жилья вследствие ошибочных действий управляющего. Страхование ответственности управляющих компаний развито в странах Европы и США. Пожалуй, качество жилищно-коммунальных услуг в России тоже поменялось бы с внедрением подобного подхода российским законодательством. Помимо этого, конкурентоспособность управляющей организации увеличивается при присутствии сертификатов, подтверждающих профессионализм, опыт и экономическую устойчивость, а также соблюдение стандартов в сфере жилищно-коммунальных услуг. [4]

Законодательством зарубежных стран определенны высокие стандарты к управляющему недвижимостью. Например, в Германии

управляющему полагается иметь высшее образование и квалификацию экономиста, инженера или социального работника. Управляющий обязан обладать личностными качествами, как коммуникабельность, умение вести переговоры, разрешать конфликты. Тогда как в России к управляющим недвижимостью нет установленных требований.

В России так же присутствует проблема, связанная с нехваткой средств и просроченными платежами за оказанное обслуживание. В Польше отсутствует подобное явление как многочисленные неплатежи, проблем неоплаты услуг не возникает. Там уже давно проработана система субсидий, льгот, тарифов и лизингов.

Изучение зарубежного опыта в области управления многоквартирными домами дает возможность опираться на выводы о способности применения к российским условиям. Представляется подходящим применять следующее:

- механизм страхования гражданской и материальной ответственности управляющей компании при возможном варианте нанесения ущерба собственникам вследствие ошибочных действий управляющего;
- стандарты в области управления жилищным фондом;
- сертификация деятельности управляющей организации по управлению многоквартирными домами;
- опыт подготовки управляющих многоквартирными домами, внедрение базового образования, позволяющего выпускнику работать управляющим;
- поддержка государством и муниципальными органами формирования движения квартиросъемщиков, а также формирование объединений собственников жилья;
- создание и обеспечение деятельности института Жилищного суда;
- поддержка собственников жилья посредством льгот, тарифов, дотаций и кредитов, с целью искоренения явления многочисленных неплатежей за израсходованные жилищно-коммунальные услуги.

Применение перечисленных услуг и рекомендаций в российской практике поможет в существенной степени усовершенствовать управление многоквартирными домами, и в полной мере деятельность и положение жилищно-коммунального хозяйства в государстве.

В большинстве стран мира отсутствуют законодательные ограничения в деятельности управляющих организаций и индивидуальных управляющих, работающих по договорам с собственниками жилья. В исключительных вариантах от управляющих организаций необходима лицензия: к примеру, в ряде штатов США управляющий обязан приобрести лицензию департамента торговли либо другого уполномоченного штатом органа.

Западные страны и США представляют примеры современного рынка жилищных услуг. На этом рынке деятельность организаций, работающих в

области содержания и ремонта многоквартирных домов, специализированная. Примером может быть ситуация, в которой обслуживание труб внутри дома осуществляет одна фирма, обслуживание приборов учета в системах теплоснабжения - вторая фирма, а обслуживание насосов, установленных в системах теплоснабжения - третья.[3]

В соответствии с этим, собственникам необходимо иметь управляющего. Управляющий должен разбираться в достоинствах использования современных технологий, ориентироваться в ценах, обладать навыками работы с инструментами финансирования и быть консультантом для собственников или товарищества по этим проблемам.

Выделение управления многоквартирными домами в независимый вид деятельности будет способствовать росту качества предоставления жилищно-коммунальных услуг со стороны профессиональных управляющих и формированию конкурентоспособного рынка услуг по управлению многоквартирными домами, а также развитию малого и индивидуального предпринимательства в сфере управления многоквартирными домами.

Использованные источники:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 31.01.2016) / Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Иваненко Л.В. Зарубежный опыт эффективного управления многоквартирными домами // Вестник УГУЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. № 1 (7), 2014
3. Макаров Г. Отечественный и зарубежный опыт самоуправления в городских многоквартирных домах // Хозяйство и право. - № 6. - 2001. с.22.
4.Николаев, А.П. Все о ЖКХ. Нормы и правила эксплуатации жилых зданий. М.: Мартин, 2008. — 192 с.
5. Цыренжапов, Ч.Д. Основы управления многоквартирными жилыми домами [Текст]: учебное пособие / Ч.Д. Цыренжапов, Д.С. Шенбергер, Д.В. Елисеев. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2013. – 84 с.

УДК 658

Лукьянова А.А.
студент
Никитина В.О.
студент
Альшанская Т.В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Прикладная информатика в экономике»
ФГБОУ ВО ПВГУС
Россия, г. Тольятти

АНАЛИЗ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Данная статья посвящена обеспечению безопасности со стороны кадров сфере в предпринимательства. В статье рассмотрены угрозы со

стороны персонала, а также мероприятия по обеспечению кадровой безопасности организации.

Ключевые слова: безопасность, кадры, предпринимательская деятельность.

Кадровая безопасность является одной из основных частей системы безопасности организации наряду с другими составляющими. Основной целью организации безопасности предприятия считается достижение высокой стабильности ее функционирования, формирование основы и перспектив роста для выполнения ее целей, не зависящих от объективных и субъективных факторов, носящих угрозы.

Под обеспечением кадровой безопасности понимается процесс предотвращения негативных воздействий на организацию за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом [1]. Кадровая безопасность обеспечивается благовременным распознаванием, предотвращением и устранением опасных действий сотрудников организации.

Для обеспечения кадровой безопасности проводится комплекс мероприятий по кадровой безопасности**.**

Комплекс мероприятий по кадровой безопасности - это процесс по предотвращению и минимизации рисков и угроз со стороны собственного персонала, в него входят:



Рис.1 Комплекс мероприятий по кадровой безопасности

Одним из важных мероприятий, обеспечивающих кадровую безопасность, является подбор надежных работников с опытом. Строгие условия к выбору сотрудников дают возможность выбрать наилучших специалистов, а так же напомнить работающим сотрудникам, какие высокие требования предъявляются к персоналу. Такие условия позволяют сократить возникновение угроз со стороны персонала. Рассмотрим следующие угрозы со стороны персонала:

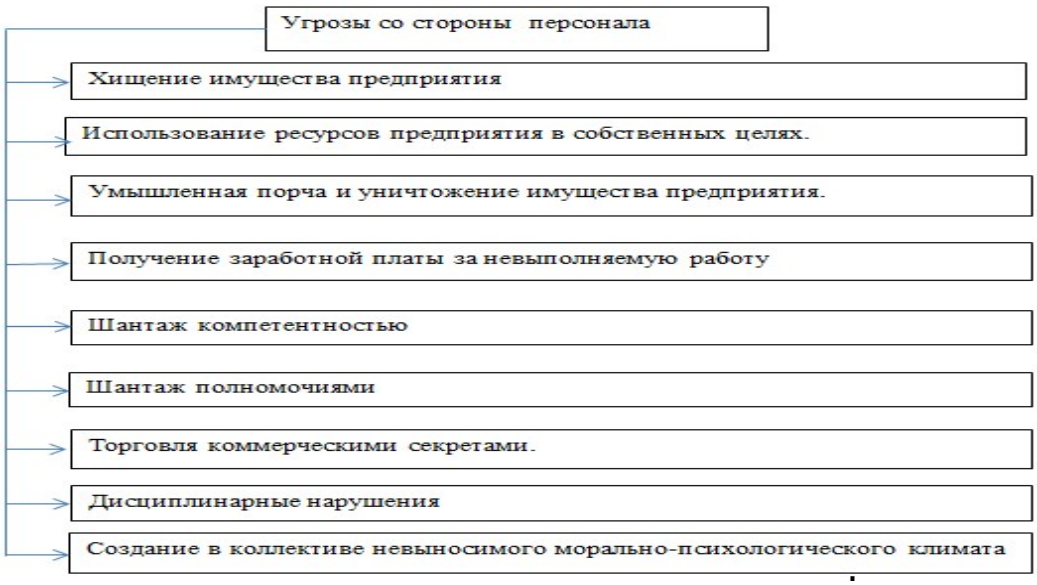


Рис.2 Угрозы со стороны персонала

Необходимо следить за созданием и поддержанием оптимальной социально-психологической обстановки в коллективе, формировании корпоративной культуры. Быть внимательным с сотрудниками, которые наиболее подвластны вербовке - секретари, уборщики и другие сотрудники, которые в курсе коммерческих тайн либо имеют все шансы их выяснить.

Необходимо отличать внешние и внутренние негативные воздействия сотрудников организации.

Для обеспечения кадровой безопасности государственным органам и предприятиям необходимо осуществлять наиболее тщательные проверки претендентов на должности. Примером может служить проверка кандидатов в правоохранительных органах. В случае если кандидат, к примеру, обладает взаимосвязями с преступными структурами, то он способен причинить ущерб интересам компании. В случае если его родные работают в коммерческих компаниях, совершенно вероятна потеря значимых сведений, а так же использование служебного положения в целях "помощи" родственникам. Также кандидат оказывается в зоне риска, если должность на которую претендует кандидат, предполагает высокую материальную ответственность, а семейный доход незначителен. Кроме того, следует тщательно изучить деловую репутацию кандидата.

В современных условиях для российских организаций все большее значение приобретают вопросы мотивации организационного поведения, особенно лояльности к организации. Лояльность персонала предполагает собой преданность руководителю, фирме и делу [3].

Преданный работник всегда устремляется быть добросовестным и открытым по отношению к организации, осуществлять собственную работу лучшим образом и готов приносить определенные жертвы во имя успехов компании, ощущая чувство гордости за ее победы. Он должен обладать стремлением оставаться сотрудником компании, несмотря на возникающие проблемы и трудности в ее работе, быть полным интересом и стремлением

содействовать в решении проблем компании [3].

Организационная лояльность - это связи сотрудника и организации, базирующиеся на ценностных нормах, принимаемых сотрудником и соответствующих требованиям предприятия.

В соответствии с этим, сотрудники государственных органов и компаний, заработная плата которых низкая, но и в то же время ответственность и уровень контроля высок, маловероятно удовлетворены своей работой в организации.

Контролирование предполагает собой совокупность мер, установленных для персонала и содержащихся в распорядках, объединяющих ограничения, режимы, технологические процессы, оценочные, контрольные и прочие действия. Контроль напрямую нацелен на устранение возможностей причинения вреда компании. Контроль принадлежит службе безопасности либо иным подразделениям.

Государственным органам и организациям следует ввести в функционал сотрудников кадрового подразделения информационно-аналитическую составляющую, при которой происходит анализ и оценка выявленных внутренних рисков, прогноз развития событий, планируются меры по обеспечению организационно-кадровой безопасности, и координируется работа по их реализации.

Таким образом, кадровая безопасность нацелена на работу с персоналом и установление взаимоотношений, способствующих развитию и успешному функционированию организации. Организации необходимо овладеть эффективными и надежными методами проверки на лояльность своих сотрудников, которые позволяют сделать правильный и единственный верный выбор из многочисленного количества кандидатов на вакантное место, сохранить и увеличить свою собственность и в то же время уберечь работника от противоправных действий.

Использованные источники:

1. Жижина М. В. Обеспечение кадровой безопасности предприятия и почерковедения // Безопасность бизнеса. 2008. N 1. С. 43.
2. Чумарин И. Г. Что такое кадровая безопасность компании? // Кадры предприятия. 2003. N 2.
3. Ветошкина Т. Кадровая безопасность и лояльность персонала // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2009. N 1. С. 12.
4. Горбатова М.М. Методы управления персоналом: Учебное пособие. - Кемерово: Юнити, 2012. – 155 с.
5.http://www.hr-portal.ru/article/obespechenie-kadrovoy-bezopasnosti-v-gosudarstvennyh-organah-i-organizaciyah.

УДК 332.363

Лукьянова И.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
ФГБОУ ВПО «ГСХА»
Игнатьев А.А.
магистрант
направление подготовки «Экономика»
Россия, г. Великие – Луки

СОСТОЯНИЕ РЫНОЧНОГО ОБОРОТА ЗЕМЛИ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация**: В статье рассматриваются вопросы реализации гражданами Российской Федерации права частной собственности на землю в Великолукском районе Псковской области.*

***Ключевые слова**: Частная собственность на землю, конституция, приватизация, земельный оборот.*

Lukyanova I. N., candidate of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of the Department "Economics and organization of production"
FGBOU VPO « State agricultural Academy »
Velikie -Luki state agricultural Academy
Russia, Velikie - Luki
Ignatiev A. A.
Magister, training direction "Economy"
Russia, Velikie – Luki

"THE CONDITION OF THE MARKET TURNOVER OF LAND IN VELIKOLUKSKY DISTRICT OF THE PSKOV REGION»

Abstract: the article considers the issues of realization by citizens of the Russian Federation of the right of private ownership of land in Velikoluksky district of the Pskov region.

Key words: Private ownership of the land, the Constitution, privatization, land turnover.

Земельные отношения в Псковской области за последние годы претерпели глубокие изменения. После отмены монополии государственной собственности на землю произведено масштабное перераспределение земельных ресурсов. Сформирована новая структура регулирования земельных отношений.

В структуре земельного фонда Псковской области (5539 тыс. га) на долю земель сельскохозяйственного назначения приходится 40,5% (2245.4 тыс. га), лесного фонда – 41,7% (2311.2 тыс. га), запаса – 4% (225 тыс. га), водного фонда – 5,4% (301,8 тыс. га), населенных пунктов – 4,9% (270,7 тыс. га), промышленности транспорта -1,8%(101,2 тыс. га),особо охраняемых

территорий – 1,5% (84.6 тыс. га).

По данным государственного земельного учета в государственной и муниципальной собственности находилось 3916,4тыс. га, или 70,7% земельного фонда Псковской области. На 1 января 2013 года земли сельскохозяйственного назначения, находящиеся в собственности граждан составили 1360,6 тыс. га (60,6% площади категории), в собственности юридических лиц – 128,2 тыс. га (5,7%). Часть земель сельскохозяйственного назначения (757,3 тыс. га, или 33,7%) находится в государственной и муниципальной собственности.

В городах и поселках передача земель в собственность гражданам в большей степени коснулась земель, предназначенных для индивидуального жилищного строительства, личного подсобного хозяйства, а также для коммерческих и других несельскохозяйственных целей (предпринимательства, торговли и т. д.).

В целом по Псковской области гражданам предоставлено 1568,2 тыс. га земель, или 28,3% от общей площади области. Из общей площади земель, принадлежащих гражданам, земельные доли составляют 1094,8 тыс. га, в том числе земли, находящиеся в общей совместной собственности – 416,4 тыс. га. При этом земельные доли граждан складываются из долей, находящихся в категориях земель сельскохозяйственного назначения (используемых и неиспользуемых в сельскохозяйственном производстве), населенных пунктов и запаса.

Одной из задач реформирования земельных отношений является предоставление гражданам земельных участков для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства, индивидуального жилищного и дачного строительства.

В результате выполнения основных мероприятий, проводимых в этом направлении, проблема обеспечения граждан земельными участками указанного целевого назначения практически снята. В первые годы осуществления земельной реформы процесс предоставления земель гражданам носил массовый характер, в настоящее время характеризуется перераспределением земельных участков.

Продажа государственных и муниципальных земельных участков осуществлялась органами государственной власти и местного самоуправления в соответствии с действующим законодательством. Сделки с государственными и муниципальными земельными участками представлены: предоставлением в аренду, продажей прав аренды и продажей их в собственность, в том числе на конкурсах и аукционах.

В целом площадь проданных земель государственной и муниципальной собственности незначительна и составляет всего 2,5 % от общего количества сделок.

Земельные участки покупались гражданами, в основном, для индивидуального жилищного строительства, личного подсобного хозяйства

и садоводства. Организациями земля приобреталась для коммерческих и промышленных целей.

За последний год в Псковской области зарегистрировано 8470 договоров по купле-продаже земельных участков между гражданами и юридическими лицами на общей площади 67892,61га. При этом большая часть таких участков относится к участкам для личного подсобного хозяйства и садоводства (61,0% или 5103 сделки) и для индивидуального жилищного строительства (19,0% или 1605 сделок). Юридическими лицами было совершено 896 сделок на площади 54311,59га.

В целях реализации прав собственников земли, формирования основ земельного рынка, развития ипотечного кредитования, администрацией Псковской области утверждена шкала нормативной стоимости земель сельскохозяйственного назначения по группам почв. Кроме того, выполняются оценочное зонирование земель, расчет нормативной цены земли. Проведено также зонирование для присвоения по единой системе кадастровых номеров объектам недвижимости при формировании Государственного земельного кадастра.

За годы проведения земельной реформы в Псковской области создан определенный механизм экономического перераспределения земель, основанный на возможности выбора собственниками варианта передачи своих прав на землю пользователю, который способен обеспечить ему более выгодные условия аренды. Вместе с тем нельзя не отметить, что в целом все еще много невостребованной земли.

Следует решить и вопрос о том, сколько и какой земли надо иметь в сфере агропромышленного производства, чтобы не только удовлетворять в полном объеме собственные нужды в продовольствии и сырье, но и поставлять на общероссийский рынок конкурентоспособную и надлежащим образом переработанную продукцию растениеводства и животноводства.

Рынок земли формируется вокруг города Пскова, как областного центра, города Великие Луки и районов.

В настоящее время в Великолукском районе в собственности, владении и пользовании находится 146327га земель. Это позволяет удовлетворять потребности населения в земельных участках для строительства индивидуальных жилых домов, расширения личных подсобных хозяйств, в сенокосах и пастбищах.

Таблица1 - Оборот земельных участков и его структура Великолукского района.

Показатель	2013г	2014г	2015г
Государственные и муниципальные земли			
Аренда на договорной основе: число сделок	334	363	385
в т.ч. сделки в	95	90	83

отчетном году			
площадь, га	465,96	469,65	475,26
Продажа в собственность: число сделок	128	136	144
площадь, га	26,3	31,6	33
Частные земли граждан и юридических лиц			
Покупка-продажа число сделок	688	754	766
площадь, га	43,2	89,8	107,5
Дарение, число сделок	214	238	259
площадь, га	39,06	42,01	43,06
Наследование, число сделок	342	315	370
площадь, га	59,4	51,1	68,14
Залог, число сделок	8	11	35
в т.ч. с землями с.-х. назначения	-	-	7
площадь, га	7,8	21,88	61,24
Всего сделок за год	1475	1181	1574
в т.ч. рыночных	919	628	945
Число рыночных сделок в общем числе сделок,%	62,3	53,18	60

В 2013 г. из состава государственных земель было продано на правах собственности 26,3 га, а в 2015 г. — 33 га при увеличении числа продаж с 128 до 144. Существенно выросли площади сделок покупок и продаж, а также наследования частных земель (соответственно, на 11,3% 8,2%) .

В целом при общем росте числа сделок на 6,7% сделки рыночного оборота увеличились на 2,8%.

Арендуют в основном земли, расположенные вне населенных пунктов . По числу сделок они уступают аренде земель поселений.

В сфере частного землевладения ведущее место принадлежит рыночному обороту, т.е. продаже и покупке. Существенное место в общем обороте участков частных земель занимает «безденежный» переход прав, т.е. в порядке наследования (в 2015г. 23,5% от числа сделок продаж) и дарения (16,5%).

Использованные источники:

1. Земельный Кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред.

от 03.07.2016)
2. Лукьянова И.Н. Экономическая оценка сельскохозяйственных земель / И. Н. Лукьянова //Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Сельское хозяйство: проблемы и перспективы» Великие Луки, ВГСХА, 2009.
3. Отчетность Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

УДК 75.31.01

Лысенко Е.С.
студент 4 курса
специальность «Менеджмент»
Казак А. Н.
научный руководитель
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского
ГПА ИЭУ (ф)
Россия, г. Ялта

ДИСТАНЦИОННОЕ ЗОНДИРОВАНИЕ ЗЕМЛИ, ПРИМЕНЕНИЕ В ЖКХ

Аннотация. На всех этапах проектирования, строительства, эксплуатации объектов и управления территориями необходима актуальная картографическая информация о местности. В настоящее время наиболее оптимальным способом получения трехмерных координат и характеристик элементов ситуации является применение различных данных дистанционного зондирования территорий.

Ключевые слова: дистанционное зондирование земли, экономика, коммунальное хозяйство, космические аппараты.

Symmary. At all stages of design, construction, operation and management areas need current cartographic information about the area. Currently, the most optimal method to obtain three-dimensional coordinates and characteristics of the elements of the situation is the application of various remote sensing data areas.

Key words: remote sensing of the earth, the economy, utilities, and space vehicles.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением особенностей дистанционного зондирования земли, его применения в жилищно-коммунальном хозяйстве занимались такие исследователи как : Шовенгердт Р. А., Пластинин Н. А., Кашкин В. В., Калашников Ю. Ф. и другие. В последнее десятилетие уже не только узкие специалисты, но и профессионалы многих других направлений деятельности все чаще интересуются вопросами использования данных дистанционного зондирования земли.

Цель тезисов – исследовать особенности проведения дистанционного зондирования земли в ЖКХ и выявить его влияние на работу системы.

Основное содержание. К дистанционному зондированию относятся

бесконтактные методы исследования. В случае получения информации о территориях и объектах местности – строго говоря, это воздушные и космические съемки, в процессе которых производят фотографические, тепловые, радиолокационные, лидарные и другие данные.

Чтобы получить конкретные сведения о географическом или пространственном положении объектов земной поверхности и их качественные характеристики, необходимо предварительно выполнить фотограмметрическую обработку материалов , которая заключается в построении геометрической модели местности, геодезической привязке данных и дешифровании (интерпритации) изображений. Результатами обработки данных дистанционного зондирования являются различные виды геоинформации, которые могут использовтся для решения конкретных задач. Данные дистанционного зондирования земли могут применяться в следующих основных аспектах сферы ЖКХ :

- Теплоснабжение – может быть произведен мониторинг теплопотерь на основе съемки с тепловизоров беспилотных летательных аппаратов
- Благоустройство – мониторинг выполнения работ по благоустройству на базе материалов сверхвысокодетальной съемки с беспилотных летательных аппаратов
- Энергоснабжение – может быть произведен мониторинг освещенности территорий в ночное время.

Также в ЖКХ успешно находят применение радиолокационные, инфракрасные и лазерные способы дистанционного зондирования земли (ДЗЗ).

Радиолокационные (радарные) космические аппараты ДЗЗ используют для экстренного картографирования при возникновении чрезвычайных ситуаций. По радарным данным может проводиться мониторинг вертикальных смещений элементов городской застройки и объектов промышленной инфраструктуры с точностью до миллиметров.

Инфракрасные (тепловые) съемки хорошо отражают разности температур на поверхности объектов; тепловая чувствительность выражается тысячными долями градуса. Применяются для мониторинга пожарной обстановки, изучения лесов, производятся тематические карты состояния тепловых сетей, производится оценка теплопотерь зданий по изображениям крыш.

Воздушное лазерное сканирование позволяет быстро получить информацию о рельефе и ситуации на местности с точностью до 10 -15 см.Активно применяется для мониторинга провисания проводов линий электропередач, состояния автомобильных и железных дорог. Лазерный луч «видит» под водой в 2 раза глубже чем человек, поэтому с его помощью производят биометрические съемки рек и озёр.

Выводы. В результате проведенных исследований перечисленные способы позволяют обеспечить необходимой информаций для

жизнеобеспечение и городского населения. Так территория нашей страны огромна, объекты отношений очень разнообразны, и применение одних только традиционных технологий съемки и описание совершенно недостаточно. Текстовые описания часто не точны и сложны в прверке. Ручные методы трудоемки и требуют много времени. Поэтому без космических и цыфровых методов ДЗЗ крайне проблематично. Более того, уже стали популярны технологии лазерного и теплового сканирования, дающие огромные объемы высокоточных данных и информацию, попросту недоступную при других методах. Именно сочетание современных высокопроизводительных технологий ДЗЗ и программного обеспечения позволяет в максимально сжатые сроки создать кадастры земель, имущества, природных ресурсов, наиболее отвечающие современным требованиям. Для улучшения экономического роста точность, актуальность, полнота – это не просто благие желания, а реальная основа для сокращения конфликтности отношений.

Использованные источники:

1. Зятькова Л. К. У истоков аэрокосмического мониторинга природной среды («Космос» - программе «Сибирь»): монография./ Л. К. Зятькова, Б. С. Елепов. – Новосибирск: СГТА, 2009. – 830 с.
2. Гарбук С. В. Космические системы дистанционного зондирования Земли / С. В. Гарбук, В. В. Кашкин. – М. : А и Б. – 2010. – 296 с.
3. Замятин А. В. Анализ динамики земной поверхности по данным дистанционного зондирования Земли. – М. : ФИЗМАТЛИТ. – 2011. – 176 с.

УДК 657.01

Лялькова А.А.
студент 3 курса
факультет магистратуры
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА НДС

Статья посвящена определению организации налогового контроля за НДС, в соответствии с законодательством Российской Федерации

Ключевые слова: налоговый контроль, налог на добавленную стоимость, налогоплательщик

The article is devoted to definition of the organization of tax control over VAT, in accordance with the legislation of the Russian Federation

Key words: tax control, value added tax, the taxpayer

Налоговый контроль является одной из важных составляющих налоговой системы, определяющая основу государственного управления в сфере налогообложения.

Контроль за исчислением и уплатой налогов отнесен к компетенции

налоговых органов, и проводится он исключительно в определенных НК РФ формах, в отношении налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов.

Условием нормального функционирования налоговой системы является эффективный налоговый контроль, поэтому основные направления государственной политики в области налоговой реформы, которые определены законодательной и исполнительной властью и реализуются с принятием нормативных правовых актов, предусматривают принятие мер, способствующих построению стабильной налоговой системы, сокращению общего числа налогов, облегчению налогового бремени производителей, совершенствованию налогового контроля 1.

Объектом налогового контроля являются действия (бездействия) налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов и иных лиц по уплате (удержанию) налогов и сборов, а также по исполнению ими иных обязанностей, предусмотренных налоговым законодательством, которые оцениваются с точки зрения их законности, достоверности и своевременности. Относительно предмета налогового контроля среди ученых и исследователей единое мнение не сформировалось.

Так согласно позиции А.И.Худякова, под предметом налогового контроля следует понимать проверку исполнения той или иной налоговой обязанности проверяемого субъекта: исполнение обязанности по постановке на учет в налоговых органах, ведение налогового учета (включая учет объектов налогообложения), составление и предоставление налоговой отчетности, правильность исчисления сумм налоговых платежей, полнота и своевременность уплаты налога, качество исполнения предписаний налоговых органов об устранении нарушений законодательства о налогах и сборах, выявленных в ходе предыдущих налоговых проверок2.

И.И.Кучеров считает, что предметом налогового контроля является своевременность и полнота исполнения налогоплательщиками своих налоговых обязанностей по отношению к государству и муниципальному образованию, в том числе законность составления первичных учетных документов, регистров бухгалтерского (налогового) учета и отчетности, а также достоверность и полнота содержащихся в них информации об объектах налогообложения.3

Использование различных видов, форм и методов налогового контроля в деятельности налоговых органов по контролю является важной частью. При правильном выборе той или иной формы, вида и метода налогового контроля определяется правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты НДС, определяется эффективность налогового контроля. Формы, методы и виды налогового контроля являются

[1] Ильин А.Ю. /Налоговое право. Общая часть: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. И.И. Кучерова. М.: Юрайт, 2014г.с.45

[2] Худяков А.И.Налоговое право Республики Казахстан.Общая часть.Алматы.2003.С.487,488.

[3] Кучеров И.И.Налоговое право России.М.2001.С186,187.

механизмом налогового контроля.

В зависимости от времени проведения налогового контроля по отношению к проверяемой финансово-хозяйственной операции выделяются предварительный, текущий (оперативный) и последующий налоговый контроль.Известно, что предварительный контроль предшествует совершению проверяемых операций, поэтому позволяет предупредить нарушение финансового законодательства и выявить еще на стадии прогнозов и планов дополнительные финансовые ресурсы, пресечь попытки нерационального использования средств. 4Нужно отметить, что на практике в работе налоговых органов такой контроль носит больше вспомогательный характер.Если в ходе последующего контроля выявляются нарушения законодательства, то плательщик, несет ответственность в виде пени и налоговых штрафов, а также увеличивается борьба между организациями и предпринимателями и государством в лице налоговых органов. И данный фактор борьбы является наиболее опасным экономических потерь, так как в последующем может служить катализатором, способствующим уклонения от уплаты НДС. Поэтому если выбирать между предварительным, текущим и последующим контролем, то предпочтение следует отдать первому. Чаще всего последующий контроль применяется на стадии планирования контрольных мероприятий и выявления круга плательщиков НДС, которые в дальнейшем будут подвергнуты выездным налоговым проверкам. Вышеупомянутый контроль позволяет выявить плательщиков, у которых достаточно высок процент налоговых правонарушений.

Ранее упоминалось о текущем контроле, текущий контроль, имеющий так же название оперативный, проводится в процессе выполнения планов по мобилизации налоговых платежей в доходы бюджета текущего календарного года.В сфере налогообложения такой контроль является частью регулярной работы налоговых органов и представляет собой проверку, проводимую в отчетном периоде для оценки правильности отражения различных операций и достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности, представляемых плательщиками.5

Текущий контроль, проводится на том этапе, когда сдается налоговая отчетность, и по ее данным возможно отследить и регулировать хозяйственные ситуации с целью предупредить потери денежных средств из бюджетной казны и предотвратить совершение налоговых правонарушений, которые могут повлечь применения санкций. Такой вид контроля применяется, если камеральная налоговая проверка совпадает по времени с принятием налоговой декларации по НДС у налогоплательщика. Последующий контроль – это заключительный и обязательный этап для любого процесса принятия решения.

В соответствии со ст.88 НК РФ камеральные налоговые проверки

[4] Горбуновой О.Н. /Финансовое право: Учебник /: Юристъ, 1996. С. 63.
[5] Пороллo Е.В. /Налоговый контроль: принципы и методы проведения. М.: Гардарика, 1996. С. 13

осуществляются только в форме последующего контроля, поскольку такие проверки проводятся на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком, служащих основанием для исчисления и уплаты налога, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа.

Существует две формы проведения налогового контроля: камеральный и выездной.Под формой контроля предлагалось понимать и внешнее выражение конкретных действий, совершаемых субъектами контроля. Такое определение в наибольшей степени соответствует философской трактовке категории "форма", которая в этом смысле есть способ существования и выражения содержания предметов и явлений. Тем не менее, даже на основании этого в целом правильного понимания данной категории различают такие формы контроля, как количественная, качественная и стоимостная, которым присущи свои определенные приемы и способы. На наш взгляд, форма налогового контроля является способом организации действий по контролю , осуществляемых субъектами налогового контроля на постоянной основе в отношении всех подлежащих контролю субъектов. Ведение оперативно-бухгалтерского учета налоговых платежей по НДС направлено на обеспечение контроля за полнотой и своевременностью уплаты в бюджет суммы начисленных платежей.

Основной формой контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах являются налоговые проверки, которые позволяют наиболее полно проследить за своевременностью, полнотой и правильностью выполнения плательщиками НДС своих обязанностей.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000. № 117-ФЗ (действующая редакция от 30.11.2016)
2. Горбуновой О.Н. /Финансовое право: Учебник /: Юристъ, 1996. С. 63.
3. Ильин А.Ю. /Налоговое право. Общая часть: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под ред. И.И. Кучерова. М.: Юрайт, 2014г.с.45
4.Худяков А.И.Налоговое право Республики Казахстан.Общая часть.Алматы.2003.С.487,488.
5. Кучеров И.И.Налоговое право России.М.2001.С186,187.
6. Порол ло Е.В. /Налоговый контроль: принципы и методы проведения. М.: Гардарика, 1996. С. 13

УДК 332.834.13

Лях А. Ф., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)»
Россия, г. Новосибирск

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье актуализируется роль интернет-технологий в современном обществе, рассматриваются возможности применения интернет-технологий при обслуживании сделок ипотечного жилищного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, интернет-технологии, возможности, популяризация.

The article actualizarea the role of Internet technology in contemporary society, discusses the possibility of using Internet technologies in the service trades mortgage lending.

Key words: mortgage crediting, Internet-technologies, opportunities, promotion.

В настоящее время ипотечное кредитование оказывает существенное влияние на экономическое и социальное развитие страны, причем это влияние носит многосторонний характер. Посредством ипотечного кредитования осуществляется финансирование сделок на жилищном рынке, соответственно удовлетворяются социальные потребности людей в жилье с различным уровнем комфортности. В случае ипотечного кредитования строящегося жилья удовлетворяются потребности строительного комплекса в загрузке производственных мощностей за счет обеспечения платежеспособного спроса. Так ипотечное кредитование позитивно воздействует на развитие реального сектора экономики. А также большое значение ипотечное кредитование имеет для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны. Ипотечное жилищное кредитование давно уже стало классическим направлением банковской деятельности, оно особенно популярно для крупных банков. Ипотечные кредиты более безопасны для банков (при невозврате кредита возможна реализация залога (недвижимости) и возмещение задолженности) и более интересны с финансовой точки зрения (банк обеспечивает себе на протяжении длительного времени стабильность доходов). Таким образом, необходимость развития и популяризации ипотечного жилищного кредитования очевидна.

Популяризация ипотечного жилищного кредитования видится в использовании информационных технологий. Это также актуально. В эпоху общества информационных технологий государство заинтересовано в том,

чтобы его граждане были способны грамотно работать с информацией, самостоятельно, активно действовать, принимать решения, гибко адаптироваться к изменяющимся условиям жизни. В случае с ипотечным жилищным кредитованием – информационные технологии могут рассматриваться как инструмент повышения финансовой и правовой грамотности.

Рассмотрим частный случай использования информационных технологий – применение интернет-ресурсов и интернет-технологий для организации информирования и удаленного обслуживания в сфере ипотечного кредитования.

Интернет-технологии занимают все более заметное место в работе банков с клиентами. Особо популярны интернет-технологии в сфере обслуживания физических лиц при предоставлении жилищных ипотечных кредитов. Какого рода эти интернет-технологии?

Интернет-информирование. Интернет позволяет обеспечить оперативность получения актуальной информации. Потребность в информации может быть в случаях поиска жилья, кредитора приобретаемого жилья, вариантов государственной поддержки приобретения и ипотечного кредитовании жилья. Возможно использование специализированных онлайн-изданий, посвященных финансовой сфере и недвижимости. Получить информацию об ипотечных продуктах можно непосредственно на сайтах банков-кредиторов. Также возможно получение системного представления об условиях ипотечного кредитования на основе изучения интернет-каталогов ипотечных программ специализированных ипотечных брокеров.

Сфера ипотечного кредитования подлежит государственному регулированию, одной из форм такого регулирования является государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования путем субсидирования отдельных категорий граждан или ипотечных кредиторов (банков). Информирование о возможной государственной поддержке осуществляется через официальные сайты государственных и муниципальных органов власти, специализированных институтов развития ипотечного кредитования (например, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию).

Ипотечные онлайн-калькуляторы. С помощью онлайн-калькулятора потенциальный заемщик может заранее рассчитать доступную для него сумму ипотечного кредита, определить сумму первоначального взноса, процентную ставку по кредиту, размер ежемесячных выплат, выбрать наиболее удобный график погашения ипотечного кредита. Как правило, многие банки предоставляют услуги онлайн-калькулятора уже с учетом условий конкретной ипотечной программы, дополнительно рассчитываются сопутствующие расходы – расходы по покрытию банковской комиссии, расходы по страхованию жизни и здоровья заемщика, страхованию недвижимости, являющейся залогом.

Интернет-отчет о кредитной истории. С помощью специальных интернет-сервисов заемщик может проверить свою кредитную историю, внести в нее изменения при ошибочных сведениях. Некоторые банки и бюро кредитных историй оказывают услугу по предоставлению отчета о кредитной истории заемщика в режиме онлайн, для этого необходима регистрация в специальной системе.

Интернет-консультация. Для ускорения процесса рассмотрения заявки и получения ипотечного кредита потенциальный заемщик через интернет может подать онлайн-заявку. Удобство в том, что можно подать заявку сразу в несколько банков. Также банки и ипотечные организации используют интернет-ресурсы, чтобы оповещать своих клиентов о каких-либо персональных предложениях или уведомлять о задолженности посредством e-mail, смс и др. В условиях кризиса для некоторых заемщиков, возможно, будут актуальными онлайн-консультаций по рефинансированию или реструктуризации выданных кредитов.

Интернет-оплата. Оплату ипотечного кредита, коммунальных услуг, страховых услуг и совершение других платежей, связанных с приобретением жилья и получением ипотечного кредита можно производить с помощью сервисов дистанционного обслуживания – интернет-банкинга, интернет-кошельков, доступных круглосуточно, при этом платежи производятся мгновенно. Банки, предоставляющие услуги ипотечного кредитования, в основном, предлагают свои собственные интернет-ресурсы оплаты, автоматическое списание требуемых сумм при наличии средств на счете.

В заключение хотелось бы отметить, что использование интернет-технологий в сфере ипотечного кредитования дает несомненные преимущества – позволяет экономить время, организовать обслуживание без очередей, проявлять гибкость в обслуживании, обеспечить эффективную рекламу, но, тем не менее, не освобождают кредитора и заемщика от личного контакта.

УДК 33

Ляшенко К.В.
студент 3 курса
факультет "Финансы и кредит"
Блохина И.М., к.э.н.
доцент, доцент ВАК
Неводова И.А.
ассистент
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация:

В данной статье рассмотрены основные причины возникновения и проблемы неравенства доходов населения в России, а также определение

пути решения данных проблем.

Ключевые слова:

неравенство доходов; распределение средств; государственная политика.

Abstract:

This article examines the main causes and problems of income inequality in Russia, and identifying solutions to these problems.

Keywords:

income inequality; distribution of funds; state policy.

Вопросом равенства во всем обществе ученые задаются уже на протяжении многих столетий. Ими рассматривались такие аспекты, как отсутствие разделения на классы, равенство в доходах и благосостоянии, хотя на практике эти идеи так и не воплотились и неравенство в доходах существует и по сей день.

Прибегая к мерам социальной политики, которая направлена на защиту наименее обеспеченного населения, государство всячески пытается регулировать это неравенство. Важнейшие направления социальной политики заключаются в компенсации выплат с целью защиты населения от высокой инфляции; контроле за здравоохранением, состоянием окружающей среды; мерах социального страхования; предоставлении необходимой помощи наименее защищенным слоям населения; содействии в квалификации граждан, регламентированном процессе реализации трудовой деятельности; установлении минимального уровня заработной платы. Наряду с переходом к рыночной экономике у государства проблемы в связи с барьерами по реализации данных направлений, потому как появились принципы проведения социальной политики в новой рыночной системе, иначе говоря вопрос о неравенстве доходов в новых современных условиях остается открытым и нуждается в дополнительном исследовании.

Мы прекрасно видим основную проблему благосостояния общества, этим обусловлена актуальность данной темы. Уровень дохода, который население имеет на данный момент, вовсе не способен удовлетворить в полной мере потребности, возрастающие с каждым годом все в большей степени. Для этого надлежит проводить различные государственные меры по снижению темпов роста неравенства населения, сокращению бедности к минимуму.

Для нашей страны неравенство уже стало нормальной ситуацией: у кого-то доход намного выше, чем у остальных, один себе может позволять приобрести многие блага, в то время как другие пытаются с натяжкой пережить каждый месяц с маленькой заработной платой. Особенно в таких ситуациях, когда человек не в силе обеспечить необходимые вещи себе и своей семье, на помощь должно прийти государство, создавая различные социальные льготы, пособия, пенсии.

Уровень жизни населения характеризуется в первую очередь получаемыми ими доходами, так как именно доход является определяющим

звеном наших возможностей в питании и одежде, в получении образования, медицинских и других услуг, возможности покупать книги, посещать музеи, театры, довольно часто путешествовать по всему миру и т. д. Рассматривая понятия «заработная плата» и «доход», оказывается, что второе понятие будет шире первого, так как доход может включать в себя и другие денежные поступления.

Материальные средства, которыми располагает население для удовлетворения своих потребностей называется доходами населения.

Первостепенным источником поступления доходов является заработная плата, которая в свою очередь также делится на две группы: реальную и номинальную.

Реальная заработная плата определяется отношением номинальной заработной платы к индексу уровня цен. В случае возникновения ситуации, когда уровень цен и тарифов начинает обгонять по своим показателям рост номинальной заработной платы, то реальная заработная плата начинает активно понижаться, и именно по этой причине необходимо принимать во внимание увеличение и рост инфляции, чтобы стимулировать работников повышением заработной платы.

Номинальная заработная плата - это та ставка, которая начисляется работнику и закрепляется за ним в конкретный отрезок времени. Такая заработная плата непосредственно прописывается в трудовом договоре, который работник и работодатель заключают между собой перед началом сотрудничества.

Такое явление как неравенство существовало еще с древних времен и до сих пор имеет место быть. В древности оно проявлялось в классовом разделении: воины, охотники и колдуны занимали более высокий статус и имели ряд привилегий, по сравнению со стариками и больными. Также в те времена классовые различия помечались различными рисунками на теле, а позже и в вариативных одежде и украшениях.

Даже в настоящее время, до сих пор нет единого мнения, что же является ведущим в неравенстве: власть, авторитет или богатство. Некоторые ученые объясняют начала неравенства естественной эволюцией человечества, другие ученые отмечают влияние определенных групп людей. Зачастую высокий статус отдается людям, выполняющим деятельность, на которую нужен конкретный уровень квалификации.

Экономист и социолог, Вильфредо Парето поделился своими уникальными идеями о причинах неравенства: он говорил о том, что все люди различны уже по своему происхождению. То есть в своей теории психическое начало считалось базовым. Те психологические так называемые «остатки», которые человек получает уже от рождения, будут основополагающими в делении общества на элиту и не элиту. Такое разделение обусловлено психологическими аспектами: привилегированная часть общества проходит весь жизненный цикл от зарождения до момента упадка и при этом двигает вместе с собой общество вперед. Согласно этой

теории, один тип лидеров имеет такие качества, как хитрость и способность манипулировать людьми, другой же – применяет насилие как устрашающую силу. В случае, если состав привилегированных людей уже нет, то выходцы из более низких слоев населения занимают их место. [1, с. 314].

При формировании разделения на классы следующие факторы являются определяющими [2, с. 148]:

1) Различие в опыте и мастерстве

С опытом работы, трудящиеся могут получать заработную плату больше, чем те, которые не имеют его, так как считается, что наличие опыта работы означает и более высокую производительность труда. По этой причине этот критерий вызывает проблему у молодых специалистов, которые только окончили ВУЗ, и об опыте речи еще быть не может. Зачастую человека с отсутствием опыта работы и вовсе не рассматривают на рабочее место.

2) Образование и квалификация

Заработная плата тем выше у высококвалифицированных специалистов, работников, чем выше образование, так как именно эти качества несомненно имеют влияние на производительность труда. Способности и навыки работников служат формирующим звеном структуры рынка труда, а значит и доходов от определенной деятельности. Размер дохода трудящихся и персонала в целом определяет размер человеческого капитала.

3) Различия условий труда

Существует деятельность, не вызывающая сильного напряжения умственных и физических способностей, другие же могут быть однообразными, монотонными или связанными с определенным риском. Такую дифференциацию в условиях труда способна восполнять заработная плата: трудная и напряженная работа должна оплачиваться выше, чем несложная, не требующая больших сил, как физических, так и умственных. Например, работая в ночную смену трудящийся должен получать доплату. Можно сделать вывод, что высокая заработная плата способна компенсировать работникам тяжелые условия труд.

4) Способности и трудолюбие

Таланты и способности у людей варьируются: сила и выносливость, красноречие и умение убедить, организаторские и лидерские качества, способность мобильно решать сложные вопросы и проблемы и многое другое. Ответственность и трудолюбие, которое человек проявляет к своей работе, является также важным показателем при начислении заработной платы и распределения доходов. Но при этом для того, чтобы способности помогали увеличить заработную плату, они должны иметь применение в каждой определенной деятельности по-разному.

5) Мобильность населения потерялась уже давно

Заработная плата в различных регионах страны заработная плата отличается. Если люди будут переезжать из менее обеспеченных регионов в

более обеспеченные по заработной плате, то рынок труда в их регионе будет уменьшаться и, следовательно, вознаграждение будет только увеличиваться. В результате такой процесс дал бы уравнительную заработную плату во всех регионах страны. Однако не каждый человек согласен пойти на такой ответственный шаг как переезд из родного места, поэтому кто-то остается все на прежнем месте в связи с недостатком знаний о том, что где-то заработная плата может быть выше, а у кого-то просто не хватает денежных средств для того, чтобы переехать в другой регион и обеспечивать там проживание своей семьи. Еще одним барьером для такой мобильности могут послужить и бюрократические трудности, такие как прописка в другом городе. Иными словами, в большинстве случаев работники предпочитают именно свое родное место проживания, то есть оказать воздействие на такое предложение и спрос способны и нерыночные факторы. Не прибегая к использованию возможности переезда, работники несознательно не изменяют соотношения предложения и спроса на таком рынке, а, следовательно, затраты остаются на том же уровне, в итоге этот процесс становится причиной более низкой заработной платы в определенном регионе.

Пути решения неравенства распределения доходов.

Изменение принципов хозяйствования, а также любое преломление сложившихся взглядов на экономику имеют непосредственную связь с расширением социальной принадлежности, становлением еще более неприятных условий жизни населения.

На рост уровня бедности в России смогли повлиять такие явления как сокращение трудовых доходов и высокий уровень безработицы. Предпосылками для безработицы, в свой черед, являются социально-экономические реформы, низкие доходы граждан, крупномасштабное экономическое неравенство в распределении денежных доходов и имущества между бедными и богатыми, а также неэффективная система социальной защиты населения. Преимущественно к главным причинам низкого уровня доходов относят недостаточное образование и проблемы со здоровьем, что в результате приводит к недостаточной конкурентоспособности на рынке труда.

У вмешательства государства в перераспределение доходов граждан можно выделить верхние и нижние границы. Верхние границы обусловлены оптимальными размерами социальных выплат и налогов, а также негативными эффектами, которые могут привести рынок рабочей силы и рыночный механизм в целом к деформации, а нижние - уровнем развития страны, состоянием ее экономики, демографической ситуацией.

«Государство непосредственно вмешивается в первичное распределение денежных доходов и нередко прибегает к введению верхнего предела повышения номинальной заработной платы. Политику доходов оно применяет для того, чтобы сохранить повышение заработной платы, снизить издержки производства, не допускать инфляции, расширить

конкурентоспособность отечественной продукции и способствовать инвестированию» [5, с.396].

В условиях рыночной и переходной экономики подходы осуществления политики доходов могут отличаться. Гарантия каждому гражданину таких доходов, которые бы не позволили ему опуститься ниже «черты бедности» называется социальным подходом. Государству надлежит сформировать различные социальные программы помощи гражданам с низким уровнем достатка. В основе рыночного подхода лежит задача уже не гарантия оптимального уровня доходов, а формирование условий для того, чтобы каждый гражданин мог увеличить свои доходы посредством собственной экономической активности.

Так как первый подход основан на принципе социальной справедливости - гарантии оптимальных доходов каждого гражданина, а второй подход - на экономической рациональности, то из этого следует вывод: второй подход намного эффективнее, поскольку обеспечение государством оптимальных доходов снижает экономическую активность, что может послужить причиной к спаду экономической конъюнктуры и потерям для всего населения. Для того чтобы доходы были распределены между всеми гражданами наиболее рационально, оптимальным будет сочетать оба метода в правильном соотношении.

Государство способно оказывать влияние на доходы еще на стадии заключения договоров на рынке труда, проводя политику формирования доходов, то есть государство, выступая в роли крупнейшего в стране работодателя, может обеспечить профессиональную организацию оплаты труда работников бюджетного сектора. Для этого государство формирует экономически обоснованный минимальный уровень оплаты труда для всех работников посредством определения нижней границы цены рабочей силы, что обеспечивает соблюдение минимального стандарта жизни.

Российская социальная помощь не носит перманентного характера и не охватывает всех нуждающихся в социальной поддержке. Такая помощь оказывается людям уже в кризисной ситуации, которым относят малообеспеченность, недееспособность, безнадзорность, конфликты в семье, отсутствие постоянного места жительства. Данную помощь государству следует развить эффективнее, чтобы каждый гражданин был социально защищен

К наиболее важному аспекту в перераспределении доходов населения следует отнести политику регулирования оплаты труда предприятий бюджетной сферы. Государство в этой сфере, можно сказать, является монополистом, так как оно централизованно устанавливает уровень минимальной тарифной ставки оплаты труда первого разряда. Данный уровень является гарантированным минимумом для всех наемных работников. Но стоит отметить, что уровень минимальной тарифной ставки за последние десять лет был намного ниже прожиточного минимума и минимальной заработной платы. Размер заработной платы, которая

приходилась на одного работника предприятия, был ниже прожиточного минимума трудоспособного населения более чем в два раза. Это говорит о том, что государству следует обратить внимание на данный факт и сформировать правильный размер заработной платы, так как такая заработная плата не соответствует норме - размер заработной платы не должен быть ниже прожиточного минимума.

Еще одной проблемой, существующей в России и которую нужно искоренить, является нарушение государством гарантий своевременности оплаты труда, что говорит о доминировании интересов государства-работодателя над интересами государства - представителя общественных интересов, что является причиной искажения социальной политики государства в целом и политики доходов в частности.

Отсюда следует, что государству необходимо решить следующие проблемы неравномерности распределения доходов, для того чтобы распределение доходов происходило наилучшим образом:

- непостоянная социальная политика;
- социальная незащищенность среднего класса;
- высокий уровень бедности;
- несвоевременная выплата заработной платы;
- безынициативность и отсутствие трудолюбия у работников;
- недостаточность благоприятных условий для увеличения доходов граждан.

Рассмотрев основные принципы распределения доходов граждан и уровень жизни российского населения, следует отметить, что государственные меры по сокращению неравенства доходов хоть и имеют место быть, но все же не исполняются должным образом. Например, проблемы несвоевременной заработной платы, несовершенной социальной политики, которые имели актуальность 10 лет назад, актуальны и в наше время. Чтобы решить проблемы такого характера, должна быть как поддержка государства, так и стремление самих граждан к обеспечению своей жизни. Прибегая к мерам социальной поддержки, государство должно сформировать все благоприятные условия для получения доходов и их повышения, улучшения качества жизни, а сами трудящиеся граждане должны проявлять инициативу для получения оптимальных доходов и обеспечения своего бюджета самостоятельно, благодаря своим навыкам и, при необходимости, повышению квалификации. Таким образом, только в совокупности необходимых государством мер, направленных на разумное распределение доходов населения и целеустремленности граждан можно добиться эффективного распределения средств в обществе.

Использованные источники:

1. Сажина М.А. Экономическая теория: учебник / М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; МГУ им. Ломоносова. – 3 – изд. перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА – М, 2012. – 608 с.
2. Станковская И.К. Экономическая теория: полный курс MBA /

И.К.Станковская, И.А.Стрелец. . – М.: РидГрупп, 2014. – 608 с.
3. Иванова Ю.И. Экономическая статистика: учебник / под ред. Ю.Н.Иванова. – 5 изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА – М, 2015. – 576 с.
4. Непомнящая Н.В. Статистика: общая теория статистики, экономическая статистика. Практикум / Н.В.Непомнящая, Е.Г.Григорьева. – Красноярск.: СФУ – 2015. – 376 с.
5. Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]; Учебник для бакалавров / Н.П.Николаева. – М.: Дашков и К, 2013. – 328 с. - Дата обращения: 25.10.2016.

УДК 33

Ляшенко К.В.
студент 3 курса
факультет "Финансы и кредит"
Дудник Т.А.
преподаватель
Россия, г. Краснодар

ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ

АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрены инновационные маркетинговые Интернет-стратегии, выделены особенности и преимущества каждой из них.

Ключевые слова:

инновации; социальная сеть; интернет-маркетинг; торговля; интернет-пространство; продвижение; реклама; приложение; сайт.

ABSTRACT:

The article considers innovative marketing strategies, the features and benefits of each of them.

Keywords:

innovation; social networking; Internet marketing; trade; Internet; promotion; advertising; application; site.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что любая компания, стремящаяся быть успешной в своей отрасли на современном рынке, должна находить новые способы продвижения своего товара или услуг, и в данном случае может использовать в своих интересах один или несколько видов инновационных маркетинговых стратегий, указанных в данной статье.

Цель данной статьи описать многообразие инновационных маркетинговых стратегий в Интернете и показать их преимущества.

Новизна данной научной статьи определяется тем, что Интернет-маркетинг представляет собой сравнительно новый метод продвижения компании на рынок, а также, рассматриваемые маркетинговые стратегии сегодня активно набирают популярность.

Успешные достижения бизнеса большинства отраслей экономики напрямую зависят от скорости передачи и обмена информацией, от ее актуальности и своевременности получения. Другими словами, успешное развитие бизнеса подразумевает широкое использование инновационных технологий, как в области введения новых товаров и услуг, так и в их продвижении на рынок старых услуг. Получается, что внедрение инновационных маркетинговых стратегий стало присущим условием для роста конкурентоспособности предприятия. Пользование интернетом с целью товаропродвижения является не только важнейшим в условиях современного времени, но и необходимым для удержания компании "на плаву".

Интернет - сайт как вид инновационной маркетинговой стратегии

На сегодняшний день, создание и продвижение своего сайта в Интернете является одним из наиболее популярных методов продвижения брендов. В настоящее время считается странным и вызывает недоверие отсутствие сайта у крупной компании, а маленькая организация, не имеющая сайта, будет проигнорирована большинством потенциальных клиентов.

Вследствие этого, почти каждая российская компания считает необходимым для себя иметь собственный сайт. Как правило это оправданно, однако нужно не забывать о том, что заброшенный сайт, на котором информация не обновляется, общение с посетителями не ведется, имеются недоделанные блоки, приносит больше вреда, чем пользы. Заходя на подобный сайт, потенциальный клиент сделает вывод, что фирма так же, как и деятельность, которой посвящён сайт, прекратила свое существование, либо у неё имеются проблемы.

Хороший, работающий сайт обладает рядом преимуществ:

- постоянная связь с потенциальными клиентами и гостями сайта;
- быстрый отклик на изменения рынка;
- глобальная аудитория;
- знание своей аудитории;
- рентабельность;
- обратная связь.

Интернет-торговля при продвижении продукции

На развитие потребительского рынка России оказали влияние инновационные процессы, развивающиеся в маркетинге, а также финансовый кризис. Они заставили предприятия розничной торговли искать новые способы борьбы за потребителя и современные стратегии продвижения продукции. [4, с. 228]

Оперативность Интернет-ресурса позволяет вести гибкую рекламную политику. А именно: быстро разместить информацию, остановить или изменить кампанию, причем сделать это можно в любое время [1].

Сегодня наблюдается не только объединение офлайн и онлайн торговли, но и замещение обычной торговли интернет-магазинами. Многие розничные магазины создают для себя дополнительный канал сбыта

продукции с помощью организации продаж через Интернет (например, такие гиганты как Zara, H&M имеют не только бутики и офисы обслуживания, но интернет-магазин). Так же имеется много представителей интернет-торговли, основанных и работающих только в качестве интернет-магазина (в США- это Amazon, Ebay, в России- Ulmart, Ozon и т.д.).

Рынок интернет-торговли в целом представляет собой совокупность механизмов, которые позволяют осуществлять процесс купли-продажи товаров и услуг с помощью Интернета. В качестве механизмов выступают сайты, на которых размещается информация об имеющихся в наличии товарах и услугах.

В последнее время российский рынок интернет-торговли активно развивается, показывая высокие темпы роста. В первую очередь это обусловлено стабильным увеличением количества пользователей Интернета, который происходит благодаря развитию современных технологий и росту доходов населения.

Однако мировой финансовый кризис внес свои изменения в состояние дел на рынок интернет-торговли в России - произошло замедление темпов роста, как и на всех остальных рынках. В данном случае положительным фактором является то, что в условиях экономии потребительский спрос смещается в сторону интернет-магазинов, так как в них товары стоят дешевле, в связи с тем, что отпадает необходимость арендовать помещение и платить зарплаты работникам зала.

Подводя итог, можно сказать, что торговля в Интернете по своей сути схожа с обычной офлайн торговлей. Отличия между ними заключаются в инструментах привлечения клиентов и методах работы с ними.

Преимущества интернет-торговли по сравнению с розничными магазинами заключаются в следующем: продукция, представленная в интернет-магазине дешевле, чем в обычном магазине, примерно на 15%; совершать покупки просто. Но интернет-магазин должен быть доступным для быстрого поиска товара и предельно прост для совершения заказа. Чем быстрее потенциальный клиент доберется до товара, тем больше шансов, что он совершит покупку именно у данной компании. Также росту интернет-торговли способствует рост рабочего времени сотрудников компаний и загруженность дорог во многих крупных городах.

Контекстная и видеореклама в Интернете

Следующей распространенной формой, является контекстная реклама в Интернете. Под контекстной рекламой понимают показ рекламного сообщения в поисковых системах в соответствии с запросом пользователя в строке поиска [3, с. 84]. Баннером называют прямоугольное графическое изображение, имеющее статичный или динамичный характер [5, с. 238].

При использовании контекстной и баннерной рекламы следует понимать, что в рекламе наиболее эффективен первый контакт (как и в средствах массовой коммуникации), так что целесообразно ограничивать показы баннеров для конкретного пользователя.

Также при размещении баннерной рекламы следует учитывать зависимость количества нажатий на баннеры от времени суток, а также при оплате рекламы «за показы», соответственно, целесообразно ограничиваться рабочими часами, исключая позднее время суток.

Несмотря на то, что контекстная реклама по-прежнему пользуется устойчивым спросом, на смену ей приходит интернет-видеореклама. Это связано с распространением видео-порталов и интернет-кинотеатров. Интернет-видеореклама — это реклама, которая размещается на различных сайтах, предоставляющих для просмотра видеоролики.

Интернет-видеореклама предоставляет как владельцу сайта рекламной площадки, так и рекламодателям намного больше преимуществ, по сравнению с рекламой на традиционном телевидении. Видеореклама в Интернете позволяет решать задачи имиджевого воздействия на посетителей сайта, которые контекстная реклама, решить не может.

Сайты, которые размещают интернет-видеорекламу, можно условно разделить на две группы: сайты, размещающие пользовательский контент (user generated content) и сайты, которые размещают авторский контент (copyright content).

Необходимо заранее составить портрет посетителя сайта из целевой аудитории, просматривающего видеоролик. Потому что видеоролик может просмотреть большое количество посетителей сайта, но если среди них нет или мало целевых посетителей, то эффективность видеоролика будет низкой.

Благодаря своим техническим возможностям, реклама в Интернете позволяет учесть особенности поведения покупателей, как при выборе товаров, так и при совершении покупки. Кроме этого, возможен учет результатов сегментации рынка, который достаточно трудно совершить при размещении рекламы на уличных баннерах или транспорте. Продавать можно один продукт, но к каждому потенциальному покупателю можно определить свой индивидуальный подход. При этом необязательно делать несколько разных баннеров. Можно настроить баннерную систему таким образом, чтобы менялся текст или картинка внутри анимированного баннера.

Социальные сети и мобильные приложения как отдельный вид интернет-маркетинга

Использование социальных сетей для продвижения услуг имеет колоссальное значение на рынке. Самые распространенные соцсети в России – это ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Twitter, Instagram. Все большее количество компаний, создают свои аккаунты в социальных сетях.

Умение правильно работать в социальных сетях входит в общую структуру маркетинга предприятия.

При выборе социальных сетей необходимо точно определиться с целями и понять какая аудитория интересует компанию, а также на что необходимо сделать акцент: на продажи, коммуникации, обратную связь или лояльность. В зависимости от этого организации необходимо подбирать

соответствующий контент.

Кроме того, что социальные сети привлекают внимание потенциальных потребителей, они являются отличной возможностью оперативного получения обратной связи, что также играет немаловажную роль в общении с клиентом.

В настоящее время широкое распространение получают мобильные приложения, которые становятся даже более востребованными, чем сайты, в связи с выходом на рынок гаджетов, таких как смартфоны и планшеты. Хотя создание мобильных приложений затратное в финансовом плане дело, многие крупные компании не скупятся на создание себе мобильного приложения в дополнение к сайту, которое во многом удобней в использовании на мобильных устройствах.

Мобильное приложение способно поддерживать имидж компании, а также являться эффективным маркетинговым инструментом. Мобильное приложение может являться интернет-магазином, интернет-банком, обладать свойствами скидочных купонов, в нем можно бронировать и оплачивать билеты и т.д. В целом можно сказать, что приложение для мобильных устройств может выполнять различные функции, в зависимости от потребностей заказчика.

Таким образом, социальные сети и мобильные приложения во времена людей погруженных в свои гаджеты, являются очень эффективными инновационными маркетинговыми механизмами.

Заключение

Таким образом, современные компании должны быть ориентированы на постоянное совершенствование маркетинговой политики. Во время совершенствования маркетинговой политики предприятия необходимо разрабатывать инновационные подходы, которые способны ликвидировать недостатки, а также поспособствовать повышению конкурентоспособности и положительному позиционированию на рынке.

Интернет является важнейшей составляющей деятельности многих предприятий, направленной на расширение рынков сбыта. Он является необходимым и очень эффективным способом увеличения эффективности деятельности предприятия, обеспечения максимального присутствия на потребительских рынках и приближению к постоянным и потенциальным клиентам.

Использованные источники:

1. Божко Е. Глобальная реклама – МаркетингPro. №6, 2007.
2. Гундарин М.В. Книга руководителя отдела PR – СПб.: Питер, 2006 - 368 с.
3. Дымшиц М.Н. Потребительская лояльность: Механизмы повторной покупки – М.: Вершина, 2007 – 200 с.
4. Карпова С.В. Инновационная маркетинговая политика российских компаний: Монография – М.: ООО «Эльф ИПР», 2010 – 320 с.
5. Назайкин А.Н. Медиапланирование на 100% - М.: Алпина Бизнес Букс,

2008 – 416 с.

УДК 316.7

Мавлеткулов А.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: *Статья посвящена формированию навыков невербального общения. Знание средств невербальной коммуникации является неотъемлемой задачей в профессиональном становлении специалистов, имеющих непосредственный контакт с человеком.*

Ключевые слова: *невербальное общение, мимика, осанка, речь, голос, выразительность поведения.*

Процесс взаимодействия людей между собой есть не что иное, как влияние участников процесса коммуникации друг на друга. Они могут не зависеть от целей и направленностей, могут быть вербальными (словесными) и невербальными (выраженными посредствам языка тела и жестов).

Мимические проявления, разнообразные жесты, поза, которую принимает собеседник, положение рук и ног, атрибуты внешности, взгляд, прическа, одежда и аксессуары являются основными элементами невербального общения. Все эти средства невербального общения тесно связаны с динамикой изменения психического состояния человека. Посредствам визуального контакта и изучения поведения других людей и себя самого в процессе коммуникации люди познают окружающих и выражают себя. Наши действия и эмоциональные выражения в процессе коммуникации с другими людьми имеют значение не только для нас, но и для наших партнеров [1; 3].

Средства невербального общения могут стать общей точкой зрения и оказывать влияние на процесс и результат нашего общения с собеседником, таким образом, формируется один из объектов изучения практической психологии.

Мимика является наиболее актуальным средством общения между людьми, так как по большей части воздействует на подсознательном уровне. Именно мимике большинство людей предают большое значение, и об успешности межличностного общения можно судить как раз по мимическим проявлениям. Переживаемые человеком в момент общения эмоции и чувства, несомненно, в той или иной степени, отражаются на его лице. Происходит это путем расслабления либо сокращения мышц лица, так называемых лицевых структур. Некоторые исследования показывают, что при отсутствии визуального контакта, либо неподвижном лице собеседника около 20 % информации попросту теряется. В различных источниках можно

найти около двадцати тысяч описаний мимических выражений лица. Отличительной чертой мимики является ее комплексность и пластичность[2].

Выражая все шесть основных эмоций (страх, отвращение, радость, печаль, гнев, удивление) мышцы лица достаточно четко скоординированы. Несомненно, при выражении какой-либо эмоции задействуются все мышцы лица, но большую смысловую нагрузку несут выражение губ и бровей [4; 7].

Так же на наше впечатление большую роль играет осанка и принимаемые собеседником позы, которые в свою очередь являются неотъемлемой частью личности. Типичное для индивида положение головы и корпуса тела формируют осанку, которая и придает силуэту общий вид. Любые позы складываются из различных действий личности.

Речь так же играет большую роль в создании впечатления о человеке. Устная и письменная речь человека всегда индивидуальна и имеет ряд уникальных особенностей. К таким особенностям можно отнести, например, тон, высоту голоса, тембр голоса. Употребление в своей речи слов-паразитов или жаргонизмов, привычные для человека словесные обороты, грамотная или не грамотная речь, обилие эпитетов или сухая речь [8].

Стиль речи собеседника мы воспринимаем чаще всего с точки зрения собственного опыта и сопоставляем с собственными принятыми нормами. Таким образом, мнение, которое у нас складывается о собеседнике, формируется путем соотношения собственных идеалов речи с воспринимаемой речью собеседника.

Голос собеседника также является объектом оценивания и влияет на впечатление, которое человек производит на окружающих.

Голоса в широких пределах различаются по высоте, тембру, манере произношения и, если они специально не тренированы, как бывает, например, с голосом ораторов или дикторов, оказываются довольно тонким инструментом выражения, как сиюминутного состояния, так и индивидуальных особенностей человека, например, темперамента, некоторых черт характера.

Голос также обладает определенным ритмом, отрывистостью произношения, или наоборот, плавностью, уникальностью интонации и возможной музыкальностью [5].

Так же существует понятие выразительного поведения человека. Это то, как человек выглядит, его прическа, манера одеваться, для женщин – наличие или отсутствие макияжа и его яркость, наличие украшений и аксессуаров. С помощью всего этого так же составляется внешний образ человека. Выразительное поведение человека зачастую может выдавать профессию исследуемого, его национальность, привычки и вкусы, приверженность к какой-либо религиозной конфессии, может выдавать возраст [6].

Формирование навыков успешного распознавания значений мимики, жестов, речевых выражений – вербальных и невербальных средств

коммуникации, является неотъемлемой задачей в профессиональном становлении специалистов, которые имеет непосредственный контакт с человеком. Да и любому человеку, чей род деятельности не связан с межличностными контактами, подобные знания будут полезны в повседневной жизни при общении с близкими, друзьями, родственниками, а так же для контроля собственных вербальных и невербальных посланий.

Использованные источники:

1. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КЬЮ, 1992.
2. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352.
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. 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. Дисциплина «Деловые коммуникации» в подготовке конкурентоспособного специалиста для агросектора Республики Башкортостан // Современные научные достижения. Международная конференция. 22 - 30 января 2016 г. Чехия. – С.59-61.
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. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
8. Кузнецов, И. Н. Деловое общение. Деловой этикет [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.- 431 с.

УДК 330.1

Магомадова М.М.
старший преподаватель
кафедра «Банковское дело»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

В статье рассматриваются различные виды экономических систем: капиталистическую, командно-административную, смешанную и другие.

Охарактеризованы элементы экономических систем, приведена классификация. На основе анализа отличительных признаков существующих экономических систем дано определение исламской экономической системе. Определены способы реализации исламской экономики.

Ключевые слова: исламская модель, система, элементы, виды систем, ислам, капитализм, социализм.

ISLAMIC ECONOMIC SYSTEM: A GENERAL IDEA

The article discusses the various types of economic systems: capitalism, command-administrative, mixed, and others. Characterized by elements of economic systems, classification. Based on the analysis of distinctive features of existing economic systems the definition of the Islamic economic system. Identified ways of implementing the Islamic economy.

Key words: Islamic model, system, elements, types of systems, Islam, capitalism, socialism.

Экономическая система – совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационно-правовых форм. Понять суть системы, можно понять и многие закономерности хозяйственной жизни общества.

В любой экономической системе первичную роль играет производство, вкупе распределением, обменом, потреблением. В процессе взаимодействия этих факторов происходит преобразование ресурсов, имею место их потоки, наряду с потоками товаров и услуг.

Важными элементами любой экономической системы являются социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности; организационное формы хозяйственной деятельности; хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, а также система стимулов и мотивации, которыми руководствуются участники хозяйственной жизни (экономические субъекты); конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Наибольшее распространение получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1. По форме собственности на средства производства.
2. По способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

Эти способы могут быть сведены в три основные группы:

1. Основанные на традициях и обычаях.
2. Основанные на командно-административных методах.
3. Основанные на рыночном механизме.

Различают различные виды экономических систем:

капиталистическую, командно-административную, смешанную и другие.

Несколько удивительным и странным звучит для современного общества понятие исламской экономики. Ряд авторов склонен рассматривать исламскую экономику как альтернативу и экономике капиталистической (традиционной, западной экономике), и экономике командно-административной (социалистической). Такие взгляды разделяло подавляющее большинство исследователей вплоть до середины 1990-х годов.

Мусульманские теоретики в ходе разработки концепции исламской экономики выделяют главные вопросы, которые касаются создания и распределения богатства, собственности, роли и задач исламских банков, ростовщичества *(риба)*, а также способов преодоления экономической отсталости и бедности основной части его населения.

Основное различие между исламской и западной, материалистической экономикой заключается в том, что согласно западной экономической мысли – добывание средств к жизни – это главная проблема человека, а эконмическое развитие – конечная цель человеческой жизни, в то время как, согласно исламской экономики, эти вещи могут быть необходимыми и обязательными, но не являются истинной целью. Согласно Корану, все средства к существованию являются не более чем этапами на пути человеческом, а его конечный пункт лежит за земными пределами.

Необходимо провести грань между исламом, капитализмом и социализмом. Капитализм утверждает абсолютное и безусловное право на частную собственность, социализм полностью отрицает право на частную собственность, но истина лежит между двумя крайностями: Ислам допускает право на частную собственность, но не считает его абсолютным и безусловным правом, которое может причинить «порчу на земле».

Ислам считает любую долю процентов непозволительной. Таким образом, в исламской системе хозяйствования, если возникает необходимость использования заемного капитала, необходимо руководствоваться принятием решения: вложение денежных средств с целью получения прибыли, либо просто оказать финансовую помощь бизнесмену.

Экономическая исламская модель [1, с. 233-237] - это отрасль знания, которая помогает людям достигать благополучия посредством распределения редких ресурсов в соответствии с пятью исламскими ценностями - без нарушения индивидуальных свобод, без возникновения продолжительного макроэкономического и экологического дисбаланса, без ослабления семейных уз и ущерба для социальной солидарности, без морального разложения общества. Очевидно, что уже по одним этим задачам исламская экономика раздвигает пределы экономического знания в их традиционном понимании.

Исламская экономика может быть реализована, по меньшей мере, двумя способами. Первый способ состоит в том, что деятельность исламского банка или, например, исламской страховой компании не

строится на основе норм и принципов шариата, а всего лишь не противоречит им. Второй способ заключается в последовательной реализации конкретных положений шариата в работе банка или компании (в т.ч., путем их адаптации к действующим нормам законодательства).

Применение ресурсов или обмен ими не считается актом эксплуатации, если при этом не нарушаются экономически оправданные стоимостные пропорции, а также заблаговременно не устанавливается обязательное к безусловной выплате, априори фиксированное вознаграждение за ресурс. В силу этого, во-первых, не допускается обмен разновеликими суммами денег, как это имеет место при кредитной операции. Во-вторых, использование ресурсов, если требуется их объединение, происходит через долевое участие их обладателей в прибылях и убытках делового предприятия. Это в полной мере распространяется и на банки, играющие свою общепринятую роль финансового посредника [2, с. 110-113].

Существенно упрощая, допустимо сказать, что главное техническое отличие исламских финансов от господствующей в мире модели может быть сведено к отказу от ссудного процента. Это позволяет исламским экономистам вместо такого инструмента, как "цена денег", подверженного огромному числу субъективных, в том числе сугубо спекулятивных, частных воздействий, ввести значительно более адекватную категорию "эффективности капитала".

Нетрудно заметить, что применительно к сфере финансов это схоже с тем, как функционирует рынок акций. Действительно, equity finance, или мобилизация средств через прямое участие в капитале, - основа основ исламской системы. Между тем в кругах специалистов всего мира все чаще высказывается мнение, что именно за equity finance будущее корпоративных финансов - в противоположность чуждому исламу долговому финансированию, то есть через традиционный банковский кредит. Так что экономическая теория, еще в VII веке сформулировавшая данный постулат, определенно заслуживает внимания.

Таким образом, несмотря на некоторые формальные сходства, исламская экономика отнюдь не тождественна капиталистической. Правильнее было бы говорить о том, что альтернативность исламской экономической системы не исключает наличия у нее общих черт не только с капиталистической, но и с социалистической экономикой, то есть она является «смешанной».

В отличие от капитализма и социализма, исламская экономическая система – это изначально транснациональное явление, не имеющее постоянной «прописки» ни в одном государстве. Любые географические привязки к ней неприменимы.

Итак, исламскую экономическую систему можно охарактеризовать как систему хозяйствования, базовые принципы которой не противоречат некоторым социалистическим и капиталистическим методам ведения

хозяйства на определенных этапах развития социализма и капитализма соответственно.

Использованные источники:

1. Камалетдинова Э.М., Галимова Г.А. Исламская финансовая модель и современные аспекты развития // Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Уфа, 2015. С. 233-237.
2. Хамидуллина З.Р., Рассолова И.Ю. Особенности финансов в исламских государствах // Личность, общество, государство: характер и принципы взаимодействия Всероссийская научно-практическая конференция, сборник статей. 2015. С. 110-113.

УДК 336.71

Магомадова М.М.
старший преподаватель
кафедра «Банковское дело»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

О СУЩНОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

Статья посвящена исследованию сущности, особенностей исламского банкинга. Охарактеризованы взаимоотношения исламского банкинга и клиента. Определены основные виды банковских операций исследуемого института. На основе анализа взаимоотношений исламского банкинга и клиента, механизма проведения банковских операций дано определение исламскому банкингу.

Ключевые слова: исламская модель, банк, банковские операции, партнёрские отношения, процент, нормы шариата.

ABOUT THE NATURE OF ISLAMIC BANKING

The article is devoted to the study of the nature, peculiarities of Islamic banking. Described the relationship of Islamic banking and client. Defined by principal banking operations of the studied Institute. Based on the analysis of the relationship of Islamic banking and client mechanism for conducting banking operations, the definition of Islamic banking.

Key words: Islamic model, Bank, banking, partnerships, percentage, the Shariah.

Отличительной чертой исламского банкинга является отказ от выдачи процентных ссуд и платных кредитов, но банковские операции при этом отнюдь не превращаются в благотворительность. При предоставлении потребительских кредитов, в которых должником является физическое лицо, а назначение выделяемых средств не подразумевает их использование в предпринимательской деятельности, банк сам приобретает желаемый товар

или услугу (недвижимость, бытовую технику, обучение или лечение), а потом перепродаёт клиенту. При этом банку допустимо получить наценку в размере, равному затратам, понесённым им на осуществлении операции. При таком оформлении сделки банк выступает не кредитором, а продавцом товара или услуги, клиент является не заёмщиком, а покупателем, получившим право на рассрочку.

Иным образом решён и вопрос с предоставлением кредитной помощи юридическим лицам и предпринимателям. Человек, желающий открыть своё дело, заручившись неимущественным поручительством местного имама, приходит со своей идеей в банк, где предложенный бизнес-план изучают и предоставляют необходимую сумму на партнёрских началах. Другими словами, банк выступает не кредитором, а компаньоном, соучредителем или акционером, обладающим всеми надлежащими правами на участие в управлении бизнесом и получение прибыли от предпринимательской деятельности в оговорённом процентном соотношении в зависимости от финансовых результатов деятельности. В данном случае важно то, что банк разделяет риски предпринимательской деятельности наравне с кредитором, и в случае банкротства не претендует на возврат вложенных средств.

С другой стороны, клиенты банка по тому же принципу не могут передать собственные деньги в рост банку, положив их под проценты на депозит. Вместо этого банки предлагают клиенту партнёрские отношения, в которых любой желающий может принять финансовое участие в финансовых операциях банка, точно так же разделив прибыль или риски невозврата средств в случае неудачной операции. При этом банк подробно информирует вкладчика о проводимых им операциях, и в случае неудачи клиент имеет право обжаловать в суде непрофессионализм банковских служащих, приведших к проведению убыточной банковской операции.

Таким образом, исламские банки вступают с клиентами в партнёрские отношения, основанные на равноправии сторон, взаимном разделении прибыли и рисков, что абсолютно непривычно для традиционного банкинга и откровенно подкупает потенциальных клиентов. Что же говорить о мусульманах, которые предпочтут такие банки ещё и в силу их «идеологической выдержанности».

Следует отметить, что процент невозвратов ссуд в исламских банках стремится к нулю, что объясняется как характером взаимоотношений между банком и клиентом, так и морально-этической составляющей, заключающейся в стремлении заёмщика вернуть долг как можно скорее. Данный фактор оказал существенное влияние на показатель стрессоустойчивости банковской системы, работающей по нормам шариата, в период кризиса.

Ещё одним таким стабилизирующим фактором является отказ исламского банкинга от участия во фьючерсных операциях, весьма распространённых в современном деловом мире. Фьючерсные сделки подразумевают торговлю товарами, которые ещё не произведены. Исламские

банки, следуя политике отказа от маисира, не имеют дело с фьючерсами, поскольку считают неправильной торговлю воздухом. Так, они не покупают и не продают урожай будущего года, поскольку неизвестно, будет ли год урожайным или нет. Таким образом, фьючерсная сделка относится к разряду чистых спекуляций, а её прибыльность зависит не от труда человека, а от случая, что не может относиться к халяльному заработку.

Низкие риски кредитных операций, концентрация на реальной экономике и отказ от «мыльных пузырей» фьючерсов делают исламский банкинг оазисом безопасности и стабильности в финансовом мире.

К банковским операциям исламского банка относятся следующие операции:

1) приём беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

2) приём инвестиционных депозитов физических и юридических лиц;

3) банковские заёмные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения;

4) финансирование предпринимательской деятельности в виде:

• финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита;

• финансирования производственной и торговой деятельности путём участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнёрства;

5) инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды);

6) агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка.

Таким образом, исламские банки – банки, осуществляющие весь спектр своих операций согласно исламским финансовым принципам и технологиям, а операции, осуществляемые ими тоже основаны на исламских принципах и юриспруденции (шариате), извлеченных из нескольких источников, прежде всего из Корана. Исламские финансовые структуры развивались в соответствии с этими принципами. Их всегда учитывают при определении приемлемости с точки зрения ислама той или иной финансовой сделки.

Использованные источники:

1. Глусский С.В. История возникновения исламских банков // Сборник: Актуальные вопросы современной экономической науки Сборник докладов IV-й Международной научной заочной конференции: В 2-х частях. Отв. ред. А.В. Горбенко. Липецк, 2011. С. 137-142.

2. Хамидуллина З.Р., Рассолова И.Ю. Особенности финансов в исламских государствах // Личность, общество, государство: характер и принципы взаимодействия Всероссийская научно-практическая конференция, сборник статей. 2015. С. 110-113.

УДК 336.71

Магомадова М.М.
старший преподаватель
кафедра «Банковское дело»
Чеченский государственный университет
Россия, г. Грозный

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ МУСУЛЬМАНСКОГО ПРАВА

В данной статье рассматриваются принципы исламской финансовой системы. Охарактеризованы основные принципы осуществления операций исламским банкингом. На основе анализа взаимоотношений исламского банкинга и клиента, механизма проведения банковских операций дано определение исламскому банкингу.

Ключевые слова: исламская модель, банк, банковские операции, принципы, процент, нормы шариата.

THE IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF ISLAMIC LAW

This article discusses the principles of Islamic financial system. The main principles of the operations of Islamic banking. Based on the analysis of the relationship of Islamic banking and client mechanism for conducting banking operations, the definition of Islamic banking.

Key words: Islamic model, Bank, banking, principles, interest, Shariah.

Исламские банки – банки, осуществляющие весь спектр своих операций согласно исламским финансовым принципам и технологиям, а

операции, осуществляемые ими тоже основаны на исламских принципах и юриспруденции (шариате), извлеченных из нескольких источников, прежде всего из Корана. Исламские финансовые структуры развивались в соответствии с этими принципами. Их всегда учитывают при определении приемлемости с точки зрения ислама той или иной финансовой сделки. Вот основные моменты реализации данных принципов:

Спекулятивные сделки. В соответствии с исламским законодательством контракты, предусматривающие спекулятивные сделки, запрещены (считаются незаконными). Однако закон не препятствует осуществлению общих коммерческих спекуляций (что проявляется в большинстве коммерческих сделок). Основную озабоченность вызывают формы спекуляции, родственные азартной игре. Разница между обычной коммерческой спекуляцией и той, что рассматривается в качестве азартной игры, не всегда ясна и определяется в каждом конкретном случае. Например, если исламский финансист должен предоставить акционерный капитал для участия в новом бизнесе, такое финансирование приемлемо, поскольку спекуляция в данном случае считается коммерческой (относительно успеха нового предприятия). С другой стороны, спекулятивные внебиржевые сделки с деривативами не разрешаются, поскольку прибыль получена

благодаря случаю, а не в результате производительных усилий [1, с. 15].

Несправедливое обогащение/эксплуатация. Контракты, в результате которых одна сторона несправедливо получает прибыль за счет другой, также считаются незаконными. Однако и в этом случае не совсем ясно, что считать несправедливым обогащением, поэтому каждый контракт рассматривается отдельно [2, с. 188-213].

Следует отметить, что данный шариатский принцип отрицает не только обогащение одной стороны за счет другой, но и обогащение посредством оказания неправомерного влияния (или принуждения) на контрагента. Например, нельзя кредитору взимать штраф с должника, задерживающего платежи или отказывающегося платить по обязательствам. Однако его можно взимать и вырученные суммы перечислять на благотворительные нужды, поскольку считается, что уплата штрафа стимулирует клиента своевременно исполнять свои контрактные обязательства.

Процентный доход. По законам ислама деньги не имеют собственной стоимости и считаются исключительно средством обмена. Поэтому взимание и получение процентов запрещены, и любое подобное обязательство незаконно.

Неопределенность. Контракты, подразумевающие неопределенность в отношении условий, например, предмета контракта, цены или времени поставки, исключены из практики хозяйствования. Шариатский принцип требует полной определенности относительно всех основных условий и сути контракта. Например, любое страховое соглашение запрещено, поскольку неясно, произойдет страховой случай или нет.

Для обеспечения соблюдения перечисленных принципов большинство исламских банков или банков с капиталом в исламских компаниях имеют религиозный совет, тщательно изучающий предполагаемые операции и в целом анализирующий их деятельность. Шариатский совет (комитет) включает в свой состав видных исламских ученых, регулярно собирающихся для обсуждения политики учреждения и/или отдельных сделок. Хотя по конкретному вопросу могут возникнуть различные точки зрения, поскольку в исламской юриспруденции существуют четыре основные школы, консенсус достижим, т. к. они достигли договоренности по большинству вопросов, и многие ученые входят в шариатские советы различных учреждений.

Следовательно, тема развития исламской финансовой индустрии на сегодня является актуальной в связи с её стремительным ростом во всём мире. Банковские системы, основанные на исламских принципах, направлены на устранение оплаты и получения ссудных процентов во всех формах. Именно это делает исламские банки и другие финансовые учреждения принципиально отличающимися от западных банков. При этом следует отметить, что запрещение ссудных процентов является всего лишь одним и ключевым аспектом исламских финансов, который в моральном

смысле является базовым принципом в целях обеспечения социальной справедливости. Данный запрет исходит из свода религиозных норм и принципов — шариата (по-арабски слово shari'a означает «путь к источнику»).

Использованные источники:

1. Торнау Н. Изложение начал мусульманского законоведения [Репринтное издание 1850 г.]. – СПб: Восток, 2010. – 15с.
2. Судин Харон. Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – С.188-213.

УДК 364.6

Мазалов С.А.
Обогрелова Н.В.
студент 4 курса ИЭиУ
Коваленко Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
КузГТУ
Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрены принципы социальной защиты населения, рассматриваемые с позиции государства и населения страны, рассмотрены проблемы социальной защиты и пути решения.

Ключевые слова: система социальной защиты, принципы социальной защиты, проблемы государственной системы социальной защиты населения, социальные гарантии.

Abstract: this article describes the principles of social protection of the population, considered from the perspective of the state and the population addressed issues of social protection and solutions.
Key words: social protection system, social protection, the problems of the state system of social protection, social security.

В современном мире каждой стране необходимо иметь систему социальной защиты, чтобы с помощью нее создавать необходимые условия для благополучного развития населения и безопасной, достойной жизни граждан. Вопрос обеспечения социальной защиты населения актуален, так как человек на протяжении всей истории стремился получить защиту и поддержку от своего государства, а оно со своей стороны разрабатывало все возможные механизмы социальной защиты населения.

Рассмотрим несколько определений социальной защиты населения:

1.Социальная защита населения - это комплекс законодательных актов, мероприятий, а также организаций, обеспечивающих реализацию мер социальной защиты населения, поддержки социально уязвимых слоев населения.[4]

2.Социальная защита населения - система мер правового,

социально-экономического и организационного характера, которая гарантируется и реализуется социальной политикой страны для достойной жизни и материальной обеспеченности граждан.

Система социальной защиты направлена на поддержание жизнеобеспечения и благополучного развития личности. Обеспечение социальной защиты населения осуществляется на основе ФЗ "О государственной социальной помощи" от 17.07.1999 N 178-ФЗ (действующая редакция, 2016). Опираясь на ФЗ № 178, статью 6.1. «Право на получение государственной социальной помощи в виде набора социальных услуг» выделим категории граждан, имеющих право на социальную помощь государства: инвалиды войны, участники ВОВ, ветераны боевых действий, военнослужащие, проходившие военную службу в воинских частях, лица имеющие награду «Жителю блокадного Ленинграда», члены семей погибших (умерших) инвалидов войны, инвалиды.

Перечисленным категориям граждан предоставляются такие наборы социальных услуг как: оплата проезда наземным транспортом к месту лечения, льготное санитарно-курортное лечение, льготные медикаменты. При желании каждый человек, относящийся к данной категории граждан, может получить эту поддержку материально в размере 930,12 рублей. Несомненно, такую сумму нельзя назвать удовлетворительной для социальной поддержки граждан, так как льготникам могут быть необходимы лекарства не входящие в перечень предлагаемых государством, стоимость которых превышает сумму материальной поддержки. Также существуют виды социального страхования, которые представляют собой систему поддержки нетрудоспособного населения, престарелых граждан, экономически активного населения в случаях потери работы и трудоспособности:

1.Пенсионное страхование. Разрабатывается государством с целью компенсации работающему населению при выходе на пенсию. Будущая пенсия накапливается в результате пенсионных начислений.

2.Обязательное медицинское страхование. Гарантирует каждому гражданину РФ объем медицинских услуг, в случае каких-либо нарушений здоровья.

3.Обязательное социальное страхование:

3.1.Социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

3.2.Социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Необходимо проанализировать показатели уровня жизни населения, чтобы сделать вывод о эффективности социальной защиты населения.

Рассмотрим уровень бедности населения на примере таблицы 1.[4]

	Числ. населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума:		Дефицит денежного дохода:		Вел-на прож. минимума руб. в месяц.
	Млн. человек	В % от общей числ. населения	Млрд. руб.	В % от общего объема денежных доходов	
2013	15,5	10,8	417,9	0,9	7306
2014	16,1	11,2	478,6	1,0	8050
2015	19,1	13,3	684.9	1,3	9701

Таблица 1- Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума

Из вышеуказанного мы видим, что с каждым годом увеличивается бедность и дефицит денежного дохода, несмотря на рост прожиточного минимума, население не может выбраться из-за черты бедности.

Рассмотрим объем социальных выплат населению в период 2012-2014.(Таблица 2). [4]

	2012	2013	2014
Социальные выплаты, млрд. руб., из них:	7321,0	8295,7	8628,2
пенсии	5078,7	5849,7	6055,5
пособия	1935,9	2076,2	2179,3
стипендии	60,8	75,1	77,1
Удельный вес социальных выплат, процентов:			
в ВВП	11,8	12,5	12,1
в объеме денежных доходов населения	18,3	18,6	18,0
Изменение социальных выплат, в процентах к предыдущему году	107,0	106,1	96,5

Таблица 2 – Социальные выплаты населению в период 2012-2014г.

Исходя из данных, мы можем сказать, что социальные выплаты увеличиваются с каждым годом, но бедность продолжает расти, это связано также с увеличением расходов населения и увеличением цен.

Также необходимо рассмотреть динамику безработных в РФ (Таблица 3). [4] тыс.руб

Численность безработных	2013	2014	2015
	4137,4	3889,4	4263,9

По данным таблицы 3, мы видим, что с каждым годом увеличивается количество безработных людей, это связано с тем, что государство уменьшает количество рабочих мест.

Представленная выше система социальной защиты имеет ряд недостатков, которые позволяют сделать вывод о неэффективности этой системы:

1.Недостаточная информированность населения. Необходимо осведомлять граждан об изменениях в законодательстве через различные средства массовой информации и учитывать возможность получения информации гражданами и их жизненных ситуации.

2.Малообеспеченным гражданам постоянно документально приходиться подтверждать свой статус, что доставляет массу неудобств и усложняет процесс получения социальной поддержки.

3.Сокращение государственных учреждений социальной защиты в малых населенных пунктах. Клиентам необходимо искать социальные фонды в других городах и местностях, чтобы обратиться за поддержкой.

4.Недостаточность мер по сокращению социальных рисков, таких как производственные риски, экономические риски, безопасность жизнедеятельности. [1]

5.Недостаток рабочих мест.

6.Увеличение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Рассмотрим пути решения представленных проблем:

1.Консультирование населения по телефону и лично по всем интересующим вопросам социального страхования.

2.Создание единой информационной базы, которая обеспечит специалисту быстрый поиск всех необходимых данных о клиенте.

3.Сохранение фондов социального страхования в малых населенных пунктах.

4.Контроль за соблюдением необходимых мер безопасности на производстве.

5.Увеличение рабочих мест.

6.Увеличение объемов социальных услуг.

Таким образом, можно с полной уверенностью утверждать, что систему защиты населения необходимо постоянно дорабатывать и контролировать поддержку всем нуждающимся в помощи, потому что данной защиты населения недостаточно для благополучного развития и достойной жизни граждан РФ. Также не достаточен прожиточный минимум для активной жизнедеятельности, представленное расчетное годовое

потребление продуктов на год, которое предполагается только на то, чтобы выжить, а не жить. Необходима доработка программ: «Содействие занятости населения» и «Социальная поддержка граждан». Государству необходимо разработать ряд мер, которые помогут устранить недостатки социальной защиты населения. Потому что на настоящий момент в стране падают доходы и растет бедность, которая составляет 20% населения страны по официальным данным. Множество категорий граждан РФ нуждаются в социальной и материальной поддержке и защите государства.

Использованные источники:

1. Министерство труда и социальной защиты[интернет ресурс]: http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/2
2. Н.А. Иванова «Экономика и социология труда», учебник [интернет ресурс]: http://www.be5.biz/ekonomika/t003/82.htm
3. Центр управления финансами [интернет ресурс]: http://center-yf.ru/data/Yuristu/gosudarstvennaya-zashchita.php
4. Росстат [интернет-ресурс]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#

УДК 657.62

Мазалов С. А.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Обогрелова Н. В.
студент 4курса
специальность «Экономическая безопасность»
Казарян М. Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИХ АНАЛИЗА

Аннотация: *в данной статье рассмотрены проблемы оценки финансовых отчетов и их решения.*

Ключевые слова: *финансовая отчетность, проблемы анализа финансовой отчетности, характеристики успеха и банкротства предприятия, решения проблем анализа финансовой отчетности.*

Abstract*: this article considers the problem of assessing financial statements and their solutions.*

Key words: *financial reporting, the problems of analysis of financial statements, characteristics of success and bankruptcy, problem solving, analysis of financial statements.*

Для каждого предприятия необходимо знать результаты своей

деятельности, для того чтобы анализировать процесс производства и реализации товаров и услуг, выявлять риски, которые могут привести к потере прибыли, получению ущерба. В настоящее время существуют методы оценки финансового положения предприятия и ее результатов за определенный период, которые помогут проанализировать ситуацию и принять меры по улучшению финансового положения предприятия.

Важнейшим средством оценки финансовых результатов и финансового положения предприятия на сегодняшний день является анализ финансовых отчетов. Для получения достоверных выводов касающихся прошлого состояния предприятия с целью прогнозирования его жизнеспособности в будущем требуется именно систематический подход. Такой подход позволяет установить наиболее существенные характеристики, которые определяют вероятность успеха или банкротства предприятия, а именно:

1. Финансовую структуру предприятия (иерархическая система центров финансовой ответственности), которая определяет порядок формирования финансовых результатов и распределение ответственности за достижение общего результата компании.
2. Операционный цикл (осуществляется закупка материалов и сырья, создание продукции, ее реализация, а также погашение задолженности (при наличии), т.е. в ходе операционного цикла совершается полный оборот активов).
3. Тенденции и сравнительная эффективность (основные направления развития предприятия путем сравнения финансовых результатов за ряд лет и с другими предприятиями отрасли аналогичных размеров).[3]

Немаловажную роль играют и нефинансовые факторы, такие как способы управления предприятием, квалификация персонала, система внутреннего контроля, уровень экономической и информационной безопасности и т.д.

Современные методы бухгалтерского учета и предоставления финансовой информации в настоящее время не полностью отражают реальную экономическую ситуацию на предприятии. Это приводит к проблемам, которые мы рассмотрим ниже:

1. Ограничение глубины исследования. Как правило, на практике финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов, т.е. происходит констатация тенденции «улучшения» или «ухудшения». Стоит обратить внимание, что недостаток профессионального опыта, несоответствие квалификации, отсутствие творческого подхода ввиду большого числа расчетов только усугубляет положение.
2. Проблема достоверности анализа. Довольно часто результаты основываются на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам (чаще всего это занижение или скрытие любыми способами полученных доходов). Отсюда следует, что необходимо снижение уровня теневой

экономики, а также повышение прозрачности финансовой отчетности предприятия. Эти вопросы необходимо решать на государственном уровне.[2]

3. Отсутствие адекватной нормативной базы и доступных актуальных среднеотраслевых показателей.

4. Терминологическая проблема. Поскольку значительная часть показателей, а также применяемых методик пришла к нам из зарубежной литературы, возникла некоторая терминологическая неразбериха. Часто в отечественной литературе встречаются по несколько вариантов перевода на русский язык одного и того же термина («собственные оборотные средства», «работающий оборотный капитал», «чистый оборотный капитал»). Также отсутствует единство в методах расчета различных финансовых коэффициентов, причем нет единства даже в нормативных документах. Всё это несколько усложняет процесс анализа.

5. Проблема группировки строк баланса. Со временем происходят реформы, влияющие на финансовую отчетность, что вызывает ряд изменений. Эти изменения приводят, как правило, к удалению ряда статей и сокращению расшифровок. Так в процессе изменений финансовой отчетности исчезли такие статьи, как векселя к получению, векселя к уплате, из форм бухгалтерской отчетности исключили строку, в которой раньше подписывался главный бухгалтер.

6. Проблема учета сфер деятельности предприятий. При анализе финансового состояния предприятия практически не учитывается сфера деятельности предприятия. Очевидно, что предприятия, ведущие свою деятельности в разных отраслях, имеют несопоставимую структуру баланса, а значит, при финансовом анализе приходится использовать дополнительные процедуры и расчеты.

7. Проблема временного интервала финансового анализа. Конкретные коэффициенты и показатели, которые подсчитываются для целей анализа предприятия, по формам отчетности, рассчитываются раз в год. Так, например, анализ денежных потоков сдерживается рамками формы №4 (анализом отчета о движении денежных средств), сопоставлением текущей финансовой деятельности и величиной годового денежного потока. Целесообразно будет вести такие расчеты раз в месяц или даже неделю.

8. Проблема полноты информации. Информация, которая указана в финансовых отчетах, может быть неполной, отсутствует разбивка некоторых показателей. Например, предприятие, которое производит множество продукции, не способно проанализировать продажи определенного вида продукции, т.к. в отчете о доходах указывается только общая сумма продаж. Возникает необходимость вести дополнительный собственный учет. [1]

Также каждому предприятию нужно разрабатывать меры по устранению проблем анализа финансовых отчетов, для беспрепятственного анализа финансовых отчетов. Рассмотрим мероприятия необходимые для устранения препятствий анализа отчетов:

1. Для полноты информации и составления точной картины ситуации, анализа динамики необходимо придерживаться принципа сопоставимости в экономическом анализе, так как «Бухгалтерский баланс» дает возможность проанализировать информацию за три года, а «Отчет о финансовых результатах» за два года.

2. Создание определенных структур баланса для направлений деятельности, чтобы ограничить перечень дополнительных расчетов и процедур.

3. Создать дифференцированный временный интервал по перечню процедур предприятия, так как некоторые показатели и коэффициенты полезно было бы рассчитывать несколько раз за год, для анализа динамики показателей.

4. Создание единых методов расчета финансовых показателей, для упрощения процесса анализа и сокращения времени на анализ финансовых результатов.

5. Снижение уровня теневой экономики на государственном уровне, для более достоверной проверки результатов предприятий.

Успех и прибыльность предприятия напрямую зависят от принятых управленческих решений предприятия. А принять необходимое и верное решение, которое эффективно повлияет на предприятие, можно только с помощью анализа финансовых отчетов. Когда произойдут изменения в первую очередь на государственном уровне в отношении анализа финансовых отчетов, тогда сама процедура анализа результатов предприятий станет более рациональной и эффективной для выявления слабых мест и принятия необходимых мероприятий для устранения угроз и рисков деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Лекции: Планирование на предприятии; 2.2. Проблемы анализа финансовых отчетов [интернет- ресурс]: http://www.studfiles.ru/preview/5715001/page:9/

2. Собственный капитал организации: проблемы оценки и отражения в отчетности[интернет-ресурс]: http://1-fin.ru/?id=829

3. Куляхтин Антон Ильич, Современные проблемы оценки финансового состояния предприятий [интернет-ресурс]:

Мазнинов В.В.
студент магистратуры
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар
Mazninov VV
Graduate student
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
STATE REGULATION OF RELATIONS IN THE FIELD OF INTELLECTUAL PROPERTY

Аннотация: Данная статья посвящена государственному регулированию интеллектуальной собственности. Предмет исследования является роль и значение государственного влияния на различные области. Цель работы –найти проблемы государственного регулирования отношений в сферах интеллектуальной собственности. В работе рассмотрена роль государства и сделан вывод о влиянии на развитие изобретений. Рассмотрена проблема государственного влияния на импорт, таможенное перемешенные товаров и таможенный реестр. Сделан вывод о необходимости введения в России импорта, защиты всех объектов интеллектуального труда и проработки вопроса на государственном уровне.

Abstract: This article deals with the state of intellectual property regulation. Subject of research is the role and importance of state influence on the different areas. Objective -Find problems of state regulation of relations in the spheres of intellectual property. The paper considers the role of the state and concluded that the impact on the development of inventions. The problem of state influence on the import, customs a stirred goods and the customs register. The conclusion about the need to introduce in the Russian imports, protection of objects of intellectual work and study of the issue at the state level.

Ключевые слова: государственное регулирование, интеллектуальная собственность, стимулирование творчества, развитие новых технологий, недобросовестная конкуренция, товарный знак.

Keywords: government regulation, intellectual property, to stimulate creativity, the development of new technologies, unfair competition, trade mark.

Согласно определению, под интеллектуальной собственностью признаются права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. В защите объектов интеллектуальной собственности нуждаются правообладатели и предприниматели. В ее обеспечении главная роль принадлежит государству, заинтересованному в эффективных способах защиты результатов интеллектуальной деятельности, которая заключается в принятии соответствующих нормативных актов и в государственном регулировании проведения научных разработок.

Защита интеллектуальной собственности должна способствовать

появлению новых технологий и создавать благоприятную среду для инвестиций и международной торговли товарами и услугами.

В задачи государства входит государственное регулирование интеллектуальной собственности с целью улучшений инвестиционного климата. На сегодняшний день главной проблемой является нарушение конкуренции на рынке при использовании результатов интеллектуальной деятельности. Пересечение конкуренции –это часть охраны интеллектуальной собственности, что проявляется в многих международных конвенциях. Правом на защиту от недобросовестных действий конкурента наделены государственные органы и правообладатели.

Распространенной формой конкуренции являются нарушение прав в сфере использования товарных знаков. С развитием торгового оборота на рынке появляются товарные знаки, которые обладают огромной популярностью и известностью, поэтому возникают похожие названия других товаров, называемых неоднородными, рассматриваются на практике как форма не добросовестной конкуренции.

При регистрации схожих товарных знаков учитываются разные показатели: мировая и российская общеизвестность, однородность или неоднородность товара, звуковое сходство обозначения, графическое, смысловое.

Государственное регулирование отношений в сфере интеллектуальной собственности реализуется через федеральные органы исполнительной власти в лице Минкультуры России и Минобрнауки России, но полномочия последнего шире в нормативно-правовом регулировании авторского права и смежных прав. [2,с.53]

По мере развития государственного регулирования и всеобщей глобализации объектов интеллектуальной собственности, возрастает роль эффективного контроля обращения товаров и услуг, в том числе параллельного импорта, под которым понимается ввоз товаров, маркированным товарным знаком, без разрешения правообладателя на территорию страны, где продается такой же оригинальный товар, ввезённый с согласия обладателя товарного знака. Причём согласие правообладателем может быть дано путем заключения лицензионного соглашения либо предоставление дистрибьютером права давать разрешение на ввоз товара.

Против параллельного импорта выступают специалисты, полагая, что разрешение на его осуществление приводит к ограничению конкуренции, удорожанию товаров, маркированными товарными знаками. Но имеется и другое мнение, что запрет на параллельный импорт может стать причиной появления контрафактной продукции. Нельзя забывать о том, что на российской территории производиться много товаров известных иностранных производителей. Поэтому производство таких товаров может снизиться, а их привлекательность для инвесторов будет на нуле.

Слабый государственный контроль в сфере охраны результатов интеллектуальной деятельности становится причиной увеличения поставок в

страну контрафактной продукции и усиления недобросовестной конкуренции.

Использованные источники:

1. Еременко В.И. Соотношение понятий интеллектуальная собственность и исключительное право в гражданском кодексе Российской федерации //Законодательство и экономик 2012 №10. С.5-10.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / часть первая / (постатейный) / Под ред. О. Н. Садикова. – М.: Юридическая фирма КОНТРАКТ – ИНФРА, М. 2007 г. Главы 14, 15, 20, 25.
3. Копылов В. А. Информационное право: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2013 г.
4. О совершенствовании деятельности федеральных органов исполнительной власти в области авторского права и смежных прав: Постановление Правительства РФ от 12.04.99 г. № 413.

УДК 331.2

Макаева А.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

ПРОБЛЕМА МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЕЕ ДИНАМИКА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье проведен анализ динамики средней заработной платы в Оренбургской области за 2007-2015 гг. Выявлены тенденции дифференциации заработной платы по отраслям. Выполненный анализ заработной платы позволил сделать заключения и определить влияние динамики исследуемого показателя на уровень жизни населения страны.

Ключевые слова: заработная плата, дифференциация заработной платы, дифференциация доходов, уровень жизни.

Makaeva A.I .., 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

PROBLEM INTERINDUSTRY WAGE DIFFERENTIATION AND ITS DYNAMICS IN ORENBURG REGIO

Abstract: This paper analyzes the dynamics of the average wage in the

Orenburg region for the period 2007-2015. The tendencies of differentiation of wages by industry. Completion of the wage analysis led to the conclusion and to determine the influence of the dynamics of the investigated indicators on the living standards of the population.

Keywords: wages, wage differentiation, differentiation of incomes, standards of living.

Дифференциация заработной платы - это разница в оплате труда всех работников на рынке. Как известно, рынок труда балансирует спрос и предложение, тем самым, устанавливая заработную плату [1].

В тех странах, где хорошо развита рыночная экономика, большое внимание уделяется на измерение неравенства, которое угрожает социальной стабильности при его постоянном увеличении. Результат исследования применяется в разработке социальной политики, которая направлена на уменьшение расслоения уровня жизни. Существует большое количество методов оценки неравенства. Очень часто применяется коэффициент Джини, который измеряет степень «удаленности» фактической линии распределения доходов от линии полного равенства. Чем выше индекс Джини, тем в большей степени доходы концентрируются у более богатого населения (шкала степеней неравенства: высокая - свыше 31 %, средняя - 26-31 %, низкая - 26 %, очень низкая - до 22 %) [2].

В России значение индекса Джини постоянно росло и к концу 2015 года достигло 42,2 %, т. е. показатель из низкой степени неравенства перешел в высокую степень, что характерно для многих развивающихся стран. Так как данный индекс показывает уровень развития во всех отраслях государства. Для сравнения приведем показатели: в Германии - 27 %, Италии - 32 %, США - 45%.

Таблица 1 – «Индекс Джини по странам на конец 2015 года»

Номер	Страна	Показатель, в %
1	Намбия	70,7
2	Южная Африка	65,0
3	Бразилия	53,9
4	Мексика	51,7
5	Сингапур	47,8
6	Аргентина	45,8
7	Болгария	45,3
8	США	45,0
9	Иран	44,5
10	Росси	42,2
11	Китай	41,5
12	Туркменистан	40,8
13	Грузия	40,8

Номер	Страна	Показатель, в %
14	Тунис	40,0
15	Турция	39,7
16	Израиль	39,2
17	Португалия	38,5
18	Молдова	38,0
19	Литва	37,6
20	Япония	37,6
21	Узбекистан	36,8
22	Индия	36,8
23	Латвия	35,7
24	Египет	34,4
25	Польша	34,2
26	Азербайджан	33,7
27	Швейцария	33,7
28	Греция	33,0
29	Франция	32,7
30	Канада	32,1
31	Испания	32,0
32	Италия	32,0
33	Эстония	31,4
34	Южная Корея	31,4
35	Армения	30,9
36	Украина	27,5
37	Беларусь	27,2
38	Германия	27,0
39	Финляндия	26,8
40	Казахстан	26,7
41	Швеция	23,0

Из таблицы 1 можно сделать выводы о том, что страны с самым неравномерным распределением доходов удерживают центрально- и южно-африканские страны. В крупнейших латино-американских странах (Бразилия, Мексика, Аргентина и др.) индекс тоже очень высокий. Как ни странно, но Америка находится рядом с Россией, так же недалеко от Китая. Показатели России опережают показатели стран - бывших советских республик. При этом наиболее низкие показатели, то есть доходы наиболее равномерны, в Казахстане и Украине. По Ливии данных нет, но данные по

Египту и Тунису говорят о том, что индекс Джини в них находился до известных событий на вполне приличном уровне. Т.е. недовольства не вызваны социальным неравенством. Интересным оказалось то, что в Индии индекс Джини почти такой же, как в Европейских странах. А в Китае расслоение в доходах гораздо выше, чем нам передают СМИ.

Напряженное состояние с социальным расслоением не только в России, поэтому необходимо в ближайшее время решать задачи направленные на уменьшение дифференциации в доходах и сравняться с Казахстаном, Украиной и Европейскими странами.

Всё-таки самым важным фактором дифференциации доходов населения является межотраслевая и внутриотраслевая дифференциация заработной платы. Для того что бы анализировать расслоение общества в стране, необходимо подходить к этому вопросу более углубленно и конкретно, а именно рассматривать проблему в каждом регионе. Следует рассматреть проблему отраслевой дифференциации на примере Оренбургской области. В табл. 2 представлены статистические данные о среднемесячной номинальной заработной плате по годам и отраслям.

Таблица 2 – «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника в Оренбургской области (по данным Росстата) на 2007-2015 гг., в рублях»

Отрасль	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
В среднем по всем отраслям	9620	12087	13520	15200	17025	19271	21593	23469	24591
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3665	6007	7097	7120	8392	10031	11377	13001	13691
Рыболовство, рыбоводство	5785	6549	9610	12498	13746	12779	10345	10443	12454
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	24664	29568	31252	34697	36508	39665	44705	47426	51038
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	14439	17307	17941	20743	24457	28451	30070	32962	36076
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	5973	7939	10128	10918	12326	13130	14364	15661	16092
Текстильное и швейное производство	4773	6020	8363	9264	9543	11727	11223	11497	11305
Производство кожи, изделий из кожи и	6281	8205	8618	10671	11825	12580	14599	15478	17110

Отрасль	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
производство обуви									
Обработка древесины и производство изделий из дерева (кроме мебели)	5616	5628	8399	10294	9859	11740	10708	11536	15488
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	8100	9619	12617	14425	16521	15179	13871	13686	15134
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	18050	20363	22320	24215	27337	30303	42333	43391	48349
Химическое производство	16616	21187	22906	26658	29172	32010	34851	35382	40237
Производство резиновых и пластмассовых изделий	6525	7543	12396	9311	12042	12613	13412	17144	19862
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	9084	12493	12639	13620	15454	19563	21630	22622	23999
Металлургия, производство металлических изделий	12400	15379	14702	17741	20337	23512	24685	26304	28473
Производство электро- и оптического оборудования	10830	15426	13523	15849	16529	20741	22252	23635	24558
Производство транспортных средств и оборудования	10289	14985	12739	15475	17494	18889	20851	21467	23260
Обрабатывающие производства: Прочие производства	10684	14978	13735	15934	16773	19622	18523	22505	25165

Отрасль	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	15314	18196	18976	21560	23874	25635	26005	26626	27713
Строительство	9682	11956	14663	17955	19339	20763	21875	22599	24896
Торговля авто и мотоциклами, их техобслуживание и ремонт	7043	11509	14535	20738	20941	22537	22720	24298	21662
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов	8314	9527	13057	14966	14810	18821	19123	21480	21662
Розничная торговля; ремонт бытовых и личных изделий	6219	8637	11168	12484	13369	13302	15204	16184	17930
Гостиницы и рестораны	6682	8327	9199	10402	12258	13594	14207	15515	15832
Транспорт	13564	16554	18261	21770	24137	28113	30688	29398	29676
Связь	10448	12045	12022	14611	15355	16664	18587	20242	20492
Финансовая деятельность	21252	24756	25745	30532	33314	36571	38191	38752	40128
Операции с недвижимым имуществом; Аренда, бытовой прокат; Прочие услуги	11031	13270	15579	17595	21218	19575	20693	21363	22912
Деятельность в области информационных технологий	12293	16156	15573	17320	31491	18118	21321	25480	28838
Научные исследования и разработки	17533	25940	25290	28716	25202	22843	25637	29093	29542
Гос. управление и военная безопасность; соц. обеспечение	14214	17825	18654	19459	21901	28018	31763	34093	33696
Образование	5576	7259	8891	9060	10332	12677	15756	17357	18275
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6721	8304	9435	9804	11049	12793	16550	19074	20109
Социальные, коммунальные и персональные услуги	6119	7952	9258	9706	10904	12557	14373	17536	17413

Для сокращения межотраслевых различий необходимо прекратить повышать оплату труда внебюджетных сфер вслед за повышением оплаты труда бюджетных работников. Иначе усилия государства по уменьшению межотраслевых различий по профессиональным доходам населения не будут иметь эффекта повышения благосостояния тех слоев, на которые направлены эти усилия.

Динамика экономического неравенства за исследуемый период показывает, что процессы отраслевой дифференциации населения по доходам продолжают углубляться с каждым годом. Изменение в доходах общества и расслоение по доходам приводят к отрицательным последствиям, так как увеличение неравенства в распределении доходов и их невысокий уровень у большинства работающих, как правило, у наемных работников, снижают совокупный потребительский спрос, что не способствует развитию отечественного производства и экономики страны в целом. Основным аспектов влияния оплаты труда на экономику страны, а так же уровня благосостояния определяется тем, что заработная плата - это одна из основных форм дохода большей части работающих наёмно.

От того, сколько составляет заработная плата наёмных рабочих, будет зависеть уровень пенсионного обеспечения. В тех странах, где рыночная экономика хорошо развита, сумма доходов в большей мере отражает заработную плату. Этот вывод можно сделать из того, что доля заработной платы фигурирует в наиболее важных макроэкономических показателях, в таких как - ВВП и в сумме денежных доходов населения.

В рыночных условиях показатель заработной платы необходимо рассматривать как макроэкономическую категорию, отражающую совокупный платежеспособный спрос населения, который определяет структуру и динамику производства. Поэтому следствием падения реальных доходов экономически активного населения, увеличения неравенства в них, отрыва цены труда от его стоимости является сжатие внутреннего рынка, которое приводит к сокращению объемов производства [3].

Уменьшается и налогооблагаемая база, что ведет к снижению бюджетных поступлений. Тем самым ограничиваются возможности государства в решении как инвестиционных, так и социальных задач. Более того, при низкой цене рабочей силы возникают экономическая возможность, и даже необходимость замещения дорогостоящего оборудования и новых технологий дешевой рабочей силой. Устраняются стимулы к повышению эффективности производства и его конкурентоспособности на мировых рынках. Низкая заработная плата - это фактор, который способствует деградации системы общего и профессионального образования, поскольку нет смысла тратить время и средства на приобретение высокой квалификации, не находя ей впоследствии применения или получая мизерную заработную плату.

Использованные источники:
1. Рафикова Н. Т., Халитова Л. Р. О теоретических основах сущности заработной платы / Н.Т. Рафикова, Л.Р. Халитова// Вестник Оренбургского государственного университета. - 2008.- №5-1
2. Черняк Ж. А. Дифференциация заработной платы как элемент рыночной экономики / Ж.А. Черняк// Вестник Омского университета. Серия «Экономика». - 2012.- №4
3. Стукаленко Е.А. Дифференциация доходов населения: причины и последствия / Е.А. Стукаленко// Вестник Омского университета. Серия «Экономика». - 2014.- №1

УДК 338.984

Макаревич М.А.
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

НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЛЕ

Аннотация: в статье сравниваются мнения ученых о лояльности клиентов, анализируется степень влияния на клиента различными способами, предлагаются методы оценки и управления лояльностью. Также поднят вопрос не только теоретического характера в освещении проблемы управления поведением клиентов, но и практическая сторона, заключающаяся в приведенных методах и стратегиях управления лояльностью в торговом деле. Предложены подходы знаменитых маркетологов и их анализ.

Ключевые слова: эффективный маркетинг, потребительская лояльность, управление поведением, клиентоориентированность, бизнес, бренд.

Makarevich M. A.
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.

NEW MARKETING TECHNIQUES OF CUSTOMER LOYALTY TO TRADE

.Summary: The article compares the opinions of scientists about customer loyalty, analyzed the degree of influence on the customer in various ways, offers

methods of assessment and loyalty management. Also raised the question not only of a theoretical nature in the light of management of behavior problems of customers, but also the practical side, is to bring the techniques and management strategies in the trading business loyalty. Approaches famous marketers and their analysis.

Keywords: effective marketing, consumer loyalty, management of behavior, customer focus, business, brand.

В рыночных экономических отношениях большую важность приобрело установление партнерских отношений с клиентами, что обусловлено обострением конкуренции на рынке, ростом потребностей, а также стремлением фирм угодить клиенту, в рамках клиентоориентированности современного бизнеса. Каждой фирме важно понимать, что именно хочет клиент, только тогда существует большая вероятность гармонизации отношений и повышения спроса на рынке. В современных рисковых, конфликтных, экономически нестабильных условиях проблема лояльности играет важную роль, так как без служения клиенту, без удовлетворения потребностей невозможна долгая жизнь товара и фирмы.

Чтобы понять желания покупателей, необходимо с ними контактировать через различные инструменты взаимодействия, а следствием этой деятельности является не только почва для создания новых благ, но и привлечение новых потребителей, а в дальнейшем приобретение их как постоянных клиентов.

Развитие связей затрагивает каждую сферу деятельности, а в особенности торговлю, где происходит контакт посетителя в товаром, с услугами по реализации. Регулирование отношений в торговле осуществляется в помощью инструментов маркетинга, которые Шуклина З.Н. раскрывает следующим образом: «Маркетинг – это емкое, широкое, рыночное, многофункциональное понятие, включающее доктрину и философию бизнеса, этику делового общения, методологию и концепцию управления рыночным поведением, особую деятельность по поиску и удовлетворению потребностей покупателей или клиентов» [8].

Главный показатель маркетинговой стратегии – её эффективность, для любой компании, работающей в сфере продаж, показателем высокой эффективности является большая прибыль. Для маркетинга важно выявить, как потребитель осознает, какая продукция ему нужна и почему именно она удовлетворяет его потребности наилучшим образом. Только в таком случае можно рассчитывать на то, что такая продукция станет товаром. Поведение конечных потребителей находится под постоянным влиянием факторов социально-экономического, культурного и психологического характера.

В своем исследовании Хруцкий В.Е. выделяет 4 основных принципа формирования правильного представления о поведении потребителей:

- потребитель независим;
- мотивация и поведение потребителя постигаются с помощью

исследований;

- поведение потребителя поддается воздействию;
- потребительское поведение социально-законно [7].

Грейвс Ф. утверждает, что самый лучший способ изучить клиента наблюдать за ним в естественной среде, «это значит видеть, что находится вокруг, и понимать, что каким бы второстепенным это ни казалось, оно может стать причиной поступков покупателей. Яркость света, фоновой шум, запахи, сопутствующие товары, цвета, музыка, дизайн интерьера – созданы ли эти условия специально или возникли сами собой – все может повлиять на поведение и решения покупателя». Необходимо понять важность этих факторов, сравнить их и прийти к выводу, какой оказывает наибольшее влияние на поведение потребителя [11].

Для любой организации важно не просто количество клиентов, но число потребителей, которые бы постоянно покупали товары только у данного производителя или фирмы. Таких потребителей в экономике называют лояльными клиентами. Маркетинговый термин «лояльность» был введен в употребление в начале 20-х гг. XX в . Впервые попытка определить "лояльность к бренду" была сделана в 1923 г. Социолог Мелвин Коупленд одним из первых упомянул о потребительской лояльности с теоретической точки зрения: «Потребитель, лояльный бренду, – это человек, который покупает ваш бренд в 100% случаев». В контексте бизнес-коммуникаций принято говорить о лояльности потребителя - приверженности покупателей торговой марке, которая в свою очередь взаимозависима вместе укоренившейся привычкой покупать одно и то же изделие или пользоваться одной и той же услугой, невосприимчивость к цене товара, отвержение альтернативы. В маркетинге лояльность используется в устойчивом словосочетании «лояльность бренду». Аакер Д. определяет лояльность как «меру приверженности потребителя бренду». По его мнению, лояльность показывает, какова степень вероятности переключения потребителя на другой бренд, в особенности когда он претерпевает изменения по ценовым или каким-либо другим показателям. При возрастании лояльности снижается склонность потребителей к восприятию действий конкурентов. Ключевым фактором лояльности, согласно Аакеру, является то, что марку невозможно переместить на другое имя или символ без больших затрат и значительного снижения объемов продаж и прибылей [1].

Другие специалисты, Доуэс Дж. и Свейлс С., утверждают, что «лояльность является центральным условием успешного удержания потребителей» [3]. Эту точку зрения поддерживает В. Вархавтиж, отмечая, что «лояльность подразумевает взаимодействие – долгосрочные отношения – потребителя с компанией» [2]. Другие исследователи также концентрируют внимание на важности желания потребителя совершить подобную покупку повторно у того же продавца. Российский маркетолог Дымшиц М. в своем труде «Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки» говорит: «...В основе потребительской лояльности

лежат непосредственные потребительские характеристики товара или услуги, которые формируют предпочтение этого бренда при покупке в товарной группе, а также отношение к нему» [4]. Таким образом, именно накопленный опыт потребления формирует отношение к товару.

Стоимость привлечения клиента рассчитывается достаточно просто. Нужно разделить стоимость маркетинговой кампании на количество привлеченных клиентов. Конверсия показывает, какой % от потенциальных клиентов, откликнувшихся на рекламу, совершил покупку. Чем выше % конверсии, тем лучше работает система продаж и маркетинга в вашей компании. И тем выше прибыль.

Пожизненная ценность клиента — это показатель, какую прибыль клиент принесет вашей компании за весь период сотрудничества. Наглядно о пожизненной стоимости клиента рассказал автор книги «Клиенты на всю жизнь» Карл Сьюэлл: «Я продаю легковые машины. Чтобы не усложнять расчеты, будем считать, что средняя цена машины — 25 000 $. Как правило, за свою жизнь средний клиент покупает у нас 10 машин. То есть это 250 000 $. Кроме того, на обслуживание машины клиенты тратят сумму, равную примерно трети ее цены. Это дает еще около 82 500 $, и в сумме — 332 500. Эту сумму можно заработать, если превратить покупателя одной машины в клиента на всю жизнь» [14].

Чтобы выбрать правильный метод управления поведением своих клиентов, необходимо понять, кто является твоим постоянным клиентом, как найти подход к потребителю, чтобы потом взрастить в нем чувство приверженности к бренду, производителем которого ты являешься. Если понять, что приносит клиенту радость, что ему нравится в нашей продукции, почему он готов снова и снова покупать ее, то это принесет нам почву для развития бизнеса и, естественно, его рост. Фред Райхельд и Роб Марки в книге «Искренняя лояльность» описывают, как компаниям встать на путь правильного роста, – роста, который происходит потому, что клиентам и сотрудникам нравится то, что делает компания. В книге предложен абсолютно новый подход. Он состоит в том, чтобы компании задавали всего один – главный – вопрос постоянно, систематически и вовремя. На основании ответов на него компания может разделить своих клиентов на тех, кто ее любит, тех, кто ненавидит, и равнодушных. Фирма может воспользоваться простым и понятным показателем – индексом чистой поддержки (Net Promoter Score), который демонстрирует, в какой мере она преуспела в сфере построения отношений с клиентами.

NPS представляет собой систему оценки клиентов, сущность которой состоит в оценике по 10-ти-бальной шкале вероятности того, что покупатель порекомендует имеену эту фирму или товар своим друзьям или коллегам, а также укажет основную причину своей оценки. Простота 10-ти-бальной системы оценки позволяет быстро измерить отношение клиентов к

компании, бренду. Анализируя полученную информацию, Райхельд с коллегами пришли к выводу, что всех клиентов можно разделить на 3 группы, каждая из которых характеризует определенный тип поведения потребителя, степень его приверженности. Каждый тип, в свою очередь, требует определенных действий от самой компании [13].

Таблица 1 – NPS Райхельда Ф. и Марки Р. – типы клиентов.

Тип клиента	**Кол-во баллов**	**Действия клиента**	**Действия компании**
Промоутеры	9 – 10 баллов	Указывают, что компания сделала их жизнь лучше; ведут себя как лояльные клиенты, делая повторные покупки и оставляя в компании наибольшую долю своих расходов.	Компании следует поддерживать энтузиазм промоутеров, учиться привлекать еще больше клиентов с таким отношением к компании и обеспечивать признание и вознаграждение команд и отдельных сотрудников активно участвующих в любых начинаниях компании.
Пассивные (нейтралы)	7 – 8 баллов	Указывают, что получили именно то, за что заплатили, и не более; их называют пассивно удовлетворенные клиенты, их нельзя назвать лояльными Они редко рекомендуют компанию. Легко перейдут к конкуренту при более выгодном от него предложении.	Цель компании в отношении этой группы клиентов заключается в улучшении, по мере возможности, продуктов, услуг или процессов до уровня, который может их удовлетворить и превратить некоторых из них в промоутеров.
Детракторы (критики)	6 баллов и ниже	Низкая оценка говорит о том, что этим клиентам не понравилось взаимодействовать с компанией. Они не принадлежат к команде довольных клиентов. Их деструктивное поведение разрушает мотивацию сотрудников и чувство гордости за компанию.	Компании, столкнувшиеся с детракторами, должны выяснить причину их разочарования, принести извинения и найти пути решения проблемы. Если нет рационального способа устранить неудовлетворенность детракторов, компания должна научиться отсеивать людей такого типа на первом этапе, еще до того как они станут ее клиентами.

Райхельд утверждает, что, если для компании прерогативой является улучшение жизни клиентов, то эти три категории показывают, хорошо ли ей это удается и в какой степени. Промоутеры, безоговорочно, приносят успех. Пассивные клиенты – это просто клиенты, в какой-то степени получившие удовлетворение от покупки. Таких клиентов нельзя считать достижением, если только компания изначально не была нацелена на посредственный результат. Детракторы, без сомнений, большая проблема. Что-то пошло не так, а значит надо искать причины возникновения подобных негативных покупателей. Индекс NPS рассчитывается путем вычета процентной доли

респондентов, отнесенных к «Критикам», из процентной доли респондентов, отнесенных к «Промоутерам»: % промоутеров - % детракторов = NPS.

Известный русский марколог Игорь Манн в книге «Точки контакта» предлагает новый подход к управлению лояльностью. Точки контакта, в его представлении, - это многочисленные и разнообразные ситуации, места и интерфейсы соприкосновения клиента с компанией. Именно в этой «точке» потребитель принимает важное решение для компании: начать ли работать с фирмой или нет; продолжать работать или переключиться на других производителей. Манн утверждает, что, если у компании нет хороших и нужных точек контакта, то, соответственно, нет и покупателей, а отсюда, доходов и бизнеса в целом. Игорь Манн предлагает три закона, которыми следует руководствоваться в маркетинге точек контакта [12].

Таблица 2 – Манн И. – три закона маркетинга.

Закон	Описание	Примеры
Множество точек контакта	Если вы видите в объекте всего лишь одну точку контакта, то вам следует посмотреть на него позже, попросить коллег помочь вам найти другие точки контакта.	Точки контакта бизнеса: сайт, реклама, офис, вывеска, корпоративные автомобили, продукты и т.д. Точки контакта продукта: упаковка, дизайн, штрих-код, инструкция по использованию, гарантийный талон и т.д. Точки контакта услуги: название, презентация, буклет, отзывы клиентов, сотрудники, предлагающие услугу. Точки контакта сотрудника: рост, комплекция, улыбка, опрятный вид, униформа, бейдж, речь.
Цепочки контактов	Любая точка контакта состоит из более мелких точек контакта, а те, в свою очередь, из еще более мелких.	Бизнес состоит из продукции, услуг, сотрудников, которые так же состоят из составных элементов.
Управление контактами	Чтобы был результат от какого-либо процесса, то им нужно управлять, и обязательно должен быть человек, который будет этим процессом управлять.	Например, в автомобильном холдинге «Атлант-М» есть сотрудник, который отвечает за периодическую оценку точек контакта, а также их постоянное совершенствование.

Следовательно, точки контакта это важный инструмент в работе компаний, стремящихся к росту, который имеет достаточно сложную структуру и нуждается в планировании, организации, управлении и контроле, как и любой бизнесс-процесс. Работу с точками контакта ученый предлагает осуществлять пошагаво, не пропуская этапов.

Таблица 3 – Манн И. – этапы работы с точками контакта.

№ этапа	Описание этапа
1	определяем все точки контакта компании.
2	выбираем самые важные точки контакта.
3	ранжируем точки контакта (от самых важных к менее значимым для бизнеса).
4	оцениваем точки контакта (самостоятельно или в команде, с помощью экспертов или даже клиентов).
5	определяем задачи, сроки и ответственных за исполнение (решение трех вопросов: что делать? Кто отвечает? Когда?).
6	реализация плана.
7	не останавливаться!

Собирать точки контакта Манн И. предлагает способом картирования посредством программы MindManager. Многие точки контакта относятся к разным категориям, с помощью карт памяти можно установить причинно-следственные связи, группировать задачи в блоки, назначать ответственных и расставлять приоритеты. На мой взгляд, эта стратегия интересна и действительно эффективна в практике управления бизнесом.

Одной из наиболее современных книг, ориентированных на сферу продаж и работу с клиентами, является «Жесткие продажи: заставьте людей покупать при любых обстоятельствах» Дэна Кеннеди [5]. В ней маркетолог предлагает достаточно эффективные методы управления потребительской лояльностью, представленные в таблице ниже.

Таблица 4 – Кеннеди Д. – методы управления потребительской лояльностью.

Название метода	Сущность метода	Рекомендации автора
«Слушая людей, вы на них влияете»	В осознании правды того, что людей важно выслушать, кроется мощнейшая бизнес-возможность. Для них важно внимание и участие, понимание того, что они не пустое место. Если слушать клиента с определенной целью, а именно, продать ему что-то, что ему нужно, то можно извлечь достаточно информации, которую затем следует применить.	1. Составить список интересующих вопросов 2. После каждой беседы анализировать ее успех, т.е. на сколько вопросов получено ответов или догадок. 3. Перед встречей выброс из головы все отвлекающие мысли. 4. Вылавливай данные и подсказки, которые помогут наладить сотрудничество с собеседником. 5. Слушай активно, кивай, поддакивай. 6. В некоторых деловых беседах может быть уместно при разговоре делать какие-либо пометки.
«Хочешь успеха, успевай сам»	Суть стратегии заключается в осознании руководителем компании необходимости личных встреч с потенциальными партнерами,	Финансовый успех фирмы непосредственно зависит от умения тратить минимум времени на общение с людьми, неспособными и неготовыми купить данный товар, и

	клиентами и т.д., для чего необходимо значительно больше времени, чем телефонный звонок или же почтовая рассылка. Если успевать проводить живые встречи, то беспрекословно добьешься успеха.	максимум – на личный контакт с теми, кто способен и готов.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что работа с лояльностью клиентов – это важный фактор в развитии бизнеса. Важно осознавать, что эта область целиком и полностью построена на психологии потребителей, при изучении которой можно прийти к чему-то новому, создать какие-либо свои стратегии в управлении потребительским поведением или же улучшить и дополнить созданные известными учеными в этой области. Применение эффективных методов управления несомненно приведут к поставленным целям, если правильно расставить ориентиры и использовать нужные инструменты.

Использованные источники:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 48 с.
2. Вархафтиж В. From policyholders to valued customers: customer management strategies in life insurance. London: Swiss Re Life & Health, 1998. – 51 с.
3. Доуэс Дж., Свейлс С. Retention sans frontiers: issues for financial service retailers//International Journal of Bank Marketing. 1999. – 30 с.
4. Дымшиц М. Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки. М.: Вершина, 2007. – 23 с.
5. Кеннеди Д. С. Жесткие продажи: заставьте людей покупать при любых обстоятельствах// 2016. – 303 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг от «А» до «Я» - СПб.: Нева-Экономикс, 2012. – 242 с.
7. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка. Учебное пособие// 2005. – 58 с.
8. Шуклина З.Н. Современный маркетинг. Краткий лекционный курс//Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», Прага 2015 – 77 с.
9. Шуклина З.Н. Доминанта клиентоориентированности в маркетинге инноваций //2015.
10. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2015, №2, с. 82-88
11. Грейвс Ф. Клиентология// 2010//[Электронный ресурс]: http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/paperbook/consumer-ology/
12. Манн И. Турусин Д. Точки контакта// 2016, [Электронный ресурс]: http://fictionbook.ru/author/igor_mann/tochki_kontakta_prostyie_idei_dlya_uluch/read_online.html
13. Райхельд Ф., Марки Р. Искренняя лояльность// 2011, [Электронный ресур]: http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/mif/ultimate-question/

14. Сьюэлл К., Браун П. Клиенты на всю жизнь// 1998, [Электронный ресурс]: http://lifeinbooks.net/chto-pochitat/klientyi-na-vsyu-zhizn-karl-syuell-pol-braun/

УДК 336.74

Макарова Д.К.
студент 2 курса
Малаева Е.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
ФГОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ФИРМ

Аннотация: *В данной статье рассматривается влияние инфляции на деятельность строительной компании. Рассматриваются основные виды инфляции и их влияние на компанию.*

Ключевые слова: *инфляция, виды инфляции, строительные организации.*

Makarova D. K., Malayeva E.A.
students 2 courses
faculty «Engineering and economic»
FGOU IN ULGTA
Russia, Ulyanovsk

INFLUENCE OF INFLATION ON ACTIVITY OF CIVIL ENGINEERING FIRMS

Summary: *In this article influence of inflation on activity of construction company is considered. Main types of inflation and their influence on the company are considered.*

Keywords: *inflation, types of inflation, construction organizations.*

Инфляция представляет собой процесс, который характеризуется увеличением общего уровня цен в экономике и понижением покупательной способности денег.

В международной практике в зависимости от величины роста цен принято деление инфляции на три вида: умеренную (ползучую) – если среднегодовой темп прироста цен не выше 5–10%; галопирующую – при среднегодовом темпе прироста цен от 10 до 50% (иногда до 100%); гиперинфляцию – когда рост цен превышает100%. [1, с. 66]. Умеренная инфляция оказывает почти незаметное влияние на финансовую деятельность строительных фирм и на деятельность всех предприятий в целом. Такой вид инфляции строительными фирмами может быть проигнорирован, особенно, если эта инфляция в краткосрочном аспекте. Если же темпы инфляции

увеличиваются и умеренная инфляция перерастает в галопирующую или гиперинфляцию, то происходит пагубное воздействие на деятельность строительных фирм. При этом организация может понести очень большие убытки или даже обанкротиться.

При высокой инфляции строительные организации стремятся избегать очень больших объемов дебиторской задолженности, так как она может привести к снижению доходов или даже к образованию убытков (в размере обесценения покупательной способности денег). Помимо дебиторской задолженности снижение доходов так же может произойти, если компания ведет неправильную политику управления денежными средствами. Однако инфляция может оказывать и положительное воздействие на компанию. Если строительная компания имеет кредиторскую задолженность, то она расплачивается со своими контрагентами, кредиторами уже обесценившимися деньгами.

Инфляция влияет на рентабельность строительных организаций достаточно своеобразно [2]. Рентабельность предприятия – это показатель эффективности, с которой используются основные фонды, и рассчитывается рентабельность как отношение прибыли к средней стоимости основных, а также оборотных активов. Если ценовые изменения доходов и расходов предприятия одинаковы, то цены на готовую продукцию, работы и услуги, сырье, материалы, топливо и другие показатели растут одинаково и рентабельность не изменяется. Если же цены на товары, которые закупает строительная организация, растут опережающими темпами, то рентабельность падает. Пагубное влияние также оказывает увеличение процентов по ссудам и займам, рост стоимости рабочей силы и др. Осуществление инвестиций в этих условиях еще более снижает рентабельность, потому что вложения осуществляются в настоящее время, а доходы по ним могут быть получены в будущем уже обесцененными деньгами.

При инфляции, чтобы защитить свои доходы и для того чтобы сохранить реальную заработную плату для работников, строительные предприятия повышают цены на свой товар, усиливая этим инфляционный процесс в еще большей мере. В условиях инфляции растет не только выручка от реализации, но и затраты предприятия на материалы, сырье, электроэнергию, получение кредитов и т.д.

К основным последствиям инфляции можно отнести:

1. Заниженная стоимость имущества организации. Стоимость основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и другого имущества на дату составления отчетности будет выше, чем при его приобретении, так как происходит постоянный рост цен на товары, услуги, работы. Чем больше временной промежуток между приобретением и составлением отчетности, тем выше величина занижения стоимости имущества организации.

2. Снижение себестоимости продукции (услуг, работ) и расходов

организации. Занижение стоимости амортизируемого имущества ведет к снижению сумм начисленной амортизации, которая включается в себестоимость продукции. А занижение стоимости использованных производственных запасов приводит к занижению себестоимости. Тем самым происходит возмещение текущих затрат из поступившей выручки.

3. Занижение себестоимости ведет к искусственному завышению показателей прибыли, налога на прибыль, показателей рентабельности, что дает искаженную картину результатов деятельности организации.

4. Искажение финансовых коэффициентов.

5. Усложнение процесса принятия управленческих решений. Высокая инфляция делает невозможным долгосрочные инвестиционные решения, в связи с ростом цены капитала, и приводят к дисбалансу в структуре капитала.

Существует несколько методов для того, чтобы осуществить оценку влияния инфляции на деятельность строительной компании и несколько методов предотвращение потерь от нее [3].

1. Периодическая переоценка активов. Она позволяет строительным фирмам более точно определить их реальную стоимость на дату составления отчетности, сумму амортизации по ним, себестоимость продукции и объем прибыли.

2. Строительные фирмы применяют ускоренные методы для начисления амортизации по амортизируемым активам, т.е. по основным средствам (метод уменьшения остатка и метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования) и нематериальным активам (методом уменьшаемого остатка).

3. Составление бухгалтерской отчетности в твердой валюте (в долларах США и евро). Этот метод обычно используют, если твердая валюта для страны является функциональной или валютой измерения. Для того чтобы российские строительные фирмы, функциональной валютой которых является российский рубль, могли представлять отчетность в твердой валюте, фирмы должны сначала провести корректировку рублевой отчетности и при этом учитывать инфляцию. После этого откорректированные рублевые суммы фирма конвертирует в твердую валюту по обменному курсу на дату, когда была составлена бухгалтерская отчетность. Однако наше законодательство требует, чтобы строительные фирмы вели бухгалтерскую отчетность в национальной валюте (рублях), поэтому фирмы ведут двойную параллельную бухгалтерскую отчетность: в рублях и в твердой валюте.

4. Использование методов инфляции, которые основаны на общей покупательной способности и на текущих затратах. Этот метод представляет собой изменение единицы стоимости активов.

Нужно помнить, что в условиях высокой инфляции организации, имеющие значительную величину денежных активов, теряют в покупательной способности, а организации, у которых имеется значительная

величина денежных обязательств, остаются в выигрыше. Опираясь на данный вывод, организациям необходимо более рационально распределять ее активы и пассивы в условиях высокой инфляции и внимательно относиться к различным показателям оборачиваемости.

Использованные источники:

1. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с.
2. http://works.doklad.ru/view/lsWJHboM4FU/5.html (Дата обращения 05.12.2016).
3. http://megaobuchalka.ru/9/28955.html (Дата обращения 05.12.2016).

Макарова Д.К.
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

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРУПНЕЙШИХ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ БИРЖ

Аннотация: *в данной статье рассматривается организация фондовой биржи, ее цели. Рассматриваются крупнейшие мировые фондовые биржи.*

Ключевые слова: *биржа, классификация бирж, мировые фондовые биржи.*

Биржа — это место заключения сделок между покупателями и продавцами, чаще всего с использованием услуг посредников. Под устройством биржи представляет собой организованный рынок, где действуют правила совершенной конкуренции. Формирование цен происходит исключительно под влияние спроса и предложения. Все участники рынка находятся в равных условиях для совершения сделок и осуществления торговых операций.

По своей структуре биржи формируются преимущественно как акционерные общества, чаще всего закрытого типа. Акции компаний такой организационно-правовой формы не находятся в свободной продаже. Благодаря этому, руководящие органы биржи принимают активное участие в отборе кандидатов, желающих приобрести акции. Таким образом, исключается возможность попадания в число акционеров компании случайных лиц.

Основными участниками биржевых торгов являются:

- дилеры, которые торгуют самостоятельно, используя собственные деньги;
- брокеры, которые торгуют по поручению клиентов и получают

комиссионные;

- специалисты, которые осуществляют анализ и консультационную деятельность;
- организаторы торгов, которые обеспечивают осуществление биржевого процесса;
- технические специалисты, сопровождающие биржевую деятельность;
- руководители биржи, которые обеспечивают контроль над соблюдением действующего законодательства и правил биржи.

Биржевая торговля не подразумевает физического присутствия на момент совершения сделки предметов торга – товаров и ценных бумаг[2].

Плюсы от торговли на бирже есть у всех участников биржевых сделок:

1. Поставщики на бирже могут выгодно реализовывают свои товары;
2. Покупатели получают свободный доступ к информации о товарах и ценах, имеют возможность использовать для своей выгоды свободную конкуренцию между продавцами;
3. Игрок на бирже получают комиссионные за проведённые сделки.

К целям биржевой торговли относится:

1. Создание специального зала оборудованного и оснащённого таким образом, чтобы можно было комфортно и качественно вести торговлю.
2. Осуществление оценки качества ценных бумаг. Только ценные бумаги высокого качества могут стать предметом торгов.
3. Установление оптимальной цены для конкретно взятого товара, котировки ценных бумаг.
4. Структурирование рынка с учётом правил биржевой торговли, которые действуют для всех участников торгов.
5. Обеспечение выполнения требований и обязательств по совершённым сделкам, открытости и прозрачности спекулятивных операций.

Биржевые операции осуществляют члены биржи путём самостоятельного участия в торговле или при помощи своих представителей, биржевые брокеры при наличии поручения от членов биржи.

Клиент, который пожелал продать или купить товар на бирже, обращается в брокерскую контору, которая является членом биржи. Клиент заполняет бланк-приказ и передаёт его брокеру, при этом имеет право сопровождать такой приказ комментариями, например о минимальной или максимальной цене, количестве товара и др. В операционном зале биржи находится биржевое кольцо. Именно там происходят торги. Уполномоченные брокеры передают заявки представителю брокерской фирмы, который будет принимать непосредственное участие в торгах.

Принимают участие в торгах и биржевые маклеры, задачи которых

заключаются в непосредственном ведении торгов и фиксации сделок.

Торг начинается ведущим маклером. Маклер сообщает всем участникам о товарах, выставленных на продажу. Чтобы подтвердить свой интерес и желание приобрести данный товар, брокеры поднимают вверх руку с карточкой. Ведущий маклер оглашает весь список имеющихся предложений и начинается обсуждение.

Идеальна ситуация, когда находится брокер-покупатель, готовый приобрести всю партию товара. Сделка сразу же фиксируется маклером в регистрационной карте и с этих пор считается заключённой. Если такая ситуация не происходит, то рассматриваются и обсуждаются предложения брокеров-покупателей, готовых приобрести часть товара. В случае, когда договорённости на этом этапе не достигнуты, сделка откладывается, и рассматриваются следующие предложения[1, с.374].

На сегодняшний день в мире насчитывается большое количество бирж. Только фондовых можно насчитать более 200. Однако не каждой бирже владельцы готовы доверить свои активы. Существует рейтинг наиболее популярных и востребованных бирж.

Одной из таких является NYSE – Нью-Йоркская Фондовая Биржа.

Крупнейшая в мире компания по биржевому обороту, который составляет около $60 млрд. в день и самая старинная биржа в США. Её капитализация составляет $21 трлн., в обращении находятся более 2000 акций. Торги ведутся по принципу аукциона. Главная фигура торгов – специалист биржи, который ведёт торги по одной или нескольким акциям одновременно. В его задачу входит ведение торгов, определение цены акции на начало дня и обеспечение стабильности рынка[1].

NASDAQ – Автоматизированные Котировки Национальной Ассоциации Профессиональных Участников Рынка Ценных Бумаг. Эта компания представляет собой крупнейшую электронную биржу с ежедневным оборотом около 1.8 млрд. акций и суммарной капитализацией $4 трлн. Здесь обращаются акции преимущественно компаний, специализирующихся на высокотехнологических разработках (программное обеспечение, связь, электроника). В общей сложности на бирже торгуется около 3200 компаний. NASDAQ – одна из трёх крупнейших фондовых бирж США.

CME (Chicago Mercantile Exchange) – Чикагская Товарная Биржа. Одна из крупнейших товарно-сырьевых бирж мира. Объём торгов на сегодняшний день составляет 524,2 млн. контрактов и 326,7 млн. на Globex. Предметом торговли на CME преимущественно выступают валютные фьючерсы, товарные фьючерсы на свинину, древесину, крупный рогатый скот.

Значительное влияние на движение капиталов оказывает биржевая психология. Наибольшее воздействие на отток и приток капиталов оказывают два основных психологических фактора: прогнозирование и преувеличение. Прогнозирование формируется в результате анализа срочных сделок с целью предугадать поведение рынка в определённом

временном промежутке. Участники биржи анализируют и пытаются понять, как событие повлияет на рыночную ситуацию, какие действия необходимо предпринять, что будет происходить с ценой. Преувеличение формируется, как следствие дезинформации и неправильной передачи информации от одного лица к другому. Поведение биржи находится в сильной зависимости от психологии участников биржевой торговли, поэтому ей не стоит пренебрегать.

Использованные источники:

1. Миляков Н.В. Финансы: Учебник. — 2е изд. — М.: ИНФРАМ, 2004. — 543 с. — (Высшее образование)
2. http://findfxway.com/chto-takoe-birzha-vidyi-birzh/ (Дата обращения 10.12.16)
3. http://revolution.allbest.ru/bank/00351113_0.html (Дата обращения 10.12.16)

Максимова А.В.
студент гр. БЭс-143, 3 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель
СПД
Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКГО УЧЕТА В РОССИИ И ВО ФРАНЦИИ. ПРИВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РФ К МСФО

Аннотация: В статье рассматривается проблема несовершенства бухгалтерского учета в России, а так же возможности ее приведение к международным стандартам финансовой отчетности, используя опыт Франции.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, МСФО, отчетность, план счетов.

Abstract: The article deals with the problem of the imperfections of accounting in Russia, as well as the possibility of its reduction to International Financial Reporting Standards, using the experience of France.

Keywords: accounting, IFRS, reporting, the chart of accounts.

В России продолжается реализация программы реформирования бухгалтерского учета и отчетности в соответствии **с** международными стандартами финансовой отчетности. Основной целью которой, является формирование системы бухгалтерского учета, приспособление ее к изменениям в экономике, гармонизация с системами бухгалтерского учета других стран.

В настоящее время все ведение бухгалтерского учета осуществляется на основании Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете".

Однако ведения бухгалтерского учета в современной России состоит из множества однообразных операций, связанных с многократным

выполнением одних и тех же арифметических действий: заполнением отчетных и платежных документов, переносом сведений. Приведение российского бухучета к МСФО необходимо для нормального развития рыночной экономики

Основной целью МСФО является установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета В целом состав финансовой отчетности по российскому законодательству, не сильно отличается от состава по МСФО (таблица 1), однако имеется ряд принципиальных отличий, основанных на экономических и правовых особенностях среды, в которых формировались две системы учета.

Таблица 1. Состав финансовой отчетности по МСФО и российскому законодательству

МСФО	Российское законодательство
Отчет о финансовом положении	Бухгалтерский баланс
Отчет о совокупном доходе (отчет о прибылях и убытках), отчет о прочем совокупном доходе	Отчет о финансовых результатах
Отчет о движении капитала	Отчет об изменениях капитала
Отчет о движении денежных средств	Отчет о движении денежных средств
Учетная политика и пояснительная записка	Приложений к бухгалтерскому балансу, отчету о финансовых результатах, отчету о целевом использовании средств, в которых приводится информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
	Аудиторское заключение

В МСФО – минимальная связь между налогообложением и бухгалтерским учетом, слабое юридическое влияние на учет и сильное экономическое. Упор данной системы делается не на государственные регламенты, а на профессиональное суждение специалистов, жесткая ответственность за искажение финансовой отчетности и т.п. Это связано с тем, что предприятие государством воспринимается не столько как налогоплательщик, а как звено одной большой экономической цепочки, крах которого в большей или меньшей степени может повлиять на благополучие экономики в целом.

Большое значение для успешного продвижения реформы имеет изучение и обобщение опыта стран континентальной Европы, в которых исторически подходы к организации системы учета и отчетности наиболее близки к российским. Как и в России, в странах ЕС используется континентальная модель ведения бухгалтерского учета, она отличается особым участием государства в формировании норм и учетной политики, а так же многовековой традицией централизации управления и стремления предпринимателей заручиться и получить поддержку государства. Среди европейских стран, для рассмотрения особенностей и ведение

бухгалтерского учета, хочется выделить Францию, это обусловлено несколькими причинами:

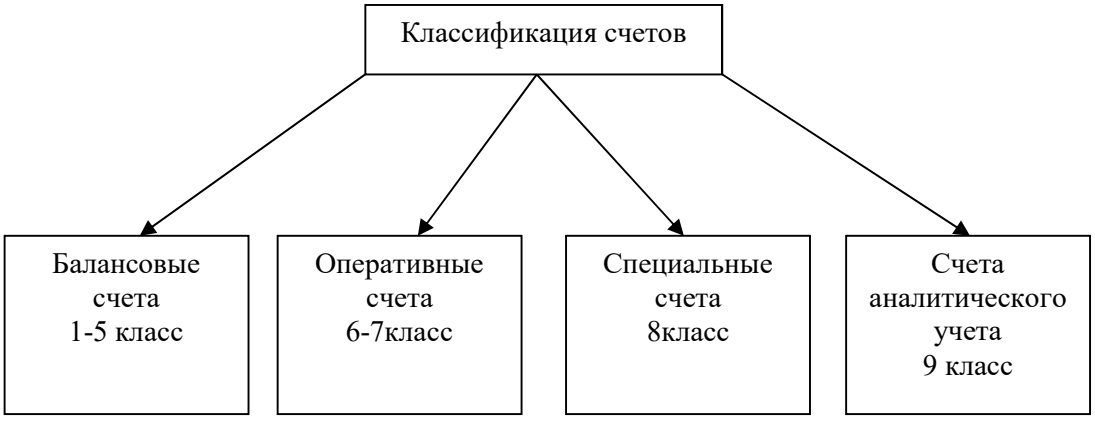
1. Россия и Франция являются деловыми партнерами даже в условиях сложной политической ситуации. Сотрудничают во многих сферах общественной жизни, а так же в торгово-экономических отношениях.
2. Россия и Франция имеют схожие черты. Некоторые из них выступают в качестве препятствий на пути конвергенции с МСФО. Прежде всего, к ним относятся: преобладающее государственное регулирование организации системы бухгалтерского учета, влияние налогообложения на правила отражения показателей в системе бухгалтерского учета.
3. Франция, совместно со странами ЕС, накопила определенный опыт решения проблем, с которыми сталкивается и наша страна на пути преобразований учетной системы. К ним можно отнести: формирование инфраструктуры, применения международных стандартов, повышение роли профессиональных и общественных организаций.

Изучение учетных принципов Франции, позволит достигнуть большей ясности учетных принципов обеих стран, а так же развить взаимовыгодное сотрудничество в условиях глобализации мирового хозяйства.

Франция имеет значительное правительственное влияния, в ней хорошо разработаны и проверены на практике различные виды прав (конституционное, административное, финансовое и другие). Основными документами регламентирующим бухгалтерский учет во Франции, являются - Коммерческий (торговый) кодекс, Трудовой кодекс, Общий налоговый кодекс, Общий план счетов (PCG), закон о бухгалтерском учете №353 от 30.04.1983 г., Декрет о применении закона о бухгалтерском учете от 29.11.1983 г.

Французский Общий план счетов (PCG) наиболее полный по сравнению с другими странами Западной Европы (Схема 1). Его первая редакция была принята еще в 1947 году. На данный момент его целью является стандартизация организаций на уровне отдельных предприятий, общих учетных понятия, бухгалтерских записей, характера влияния на активы и пассивы. А так же стандартизация способов предоставления организациями данных об активах и пассивах, финансовом положении и результате. В его основе лежат принципы: начисления, непрерывности деятельности и единства.

Схема 1. Классификация PCG



Характерной особенностью плана счетов является возможность ведения простой бухгалтерии, тогда исчисление финансового результата может быть проведено двумя способами:

1. путем сравнения сумм остатков активных и пассивных счетов;
2. путем определения чистых активов за период.

Таким образом, французский план счетов, обладая интеграционными свойствами, позволяет вести учет по простой и двойной бухгалтерии, а также управленческой бухгалтерии в рамках единого национального плана счетов, повышая эффективность бухгалтерского учета в масштабах страны по меньшей мере в 2 раза.

Использованные источники:

1. Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете" – [Электронный ресурс] - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Уч.пос. / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016
3. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие / А.А. Мазуренко : под редакцией засл. деят. Науки РФ д-ра экон. наук, проф. Л.И. Ушвицкого, - М.: КНОРУС, 2005

Малаева Е.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е. В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ФГОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *в данной статье рассматривается сущность государственного бюджета. Рассматриваются доходы и расходы государственного бюджета на 2017,2018,2019 год.*

Ключевые слова: *государственный бюджет, доходы и расходы.*

Государственный бюджет является центральным звеном бюджетной системы любого государства. Этот бюджет является самым крупным денежным фондом, который использует правительство для финансирования своей деятельности. Бюджет является основой суверенитета государства и его необходимым атрибутом. Все денежные средства, которые сосредоточены в бюджете, необходимы и предназначены для осуществления государственной социально-экономической политики, обеспечения безопасности страны и ее защиты.

Государственный бюджет выполняет несколько основных функций . Первая функция выражается в перераспределении валового внутреннего продукта и национального дохода. Вторая функция выражается в государственном регулировании и стимулировании экономики. Следующая функция выражается в финансовом обеспечении социальной экономики. Последняя функция государственного бюджета заключается в контроле над образованием и использованием централизованных фондов денежных средств [1].

Из-за того что государственный бюджет является центральным звеном финансовой системы, он взаимодействует с другими звеньями этой системы и если возникает необходимость, то оказывает этим звеньям помощь. Эта помощь выражается в передаче денежных средств из центрального государственного фонда специальным правительственным фондам, муниципальным финансовым фондам и фондам государственных предприятий.

Существует две взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга части, из которых состоит государственный бюджет. Первая представляет собой доходную часть. Она показывает, откуда берутся денежные, и какие слои общества отчисляют на содержание государства больше всего из своих доходов. Вторая часть является расходной. Она показывает, на какие цели направляются аккумулируемые (накопленные) государством средства.

Источниками государственного бюджета являются [2]:

1.Прямые и косвенные налоги, которые составляют 80 – 90 % доходов

государства. Подоходный налог, налог на прибыль корпораций и налог на добавленную стоимость являются самыми крупными.

2.Государственные займы являются еще одним источником государственного бюджета. Они осуществляются с помощью выпуска и реализации государственных ценных бумаг (облигации и казначейские векселя). Эти бумаги составляют 10 – 20 % доходов государства.

3. Эмиссия (выпуск) бумажных и кредитных денег. К этому источнику государство прибегает в том случае, если расходная часть государства превышает над доходной частью.

Каждое правительство стремится к тому, чтобы расходы были равны доходом, однако, чаще всего бывает, что расходы превышают доходы. Такая ситуация называется «дефицитом бюджета». Существует множество причин возникновения дефицита, можно выделить несколько из них:

1.снижение общественного производства;

2.завышенные расходы на воплощение принятых социальных программ;

3.повышение затрат на оборону;

4.рост теневого сектора экономики;

5. рост предельных издержек общественного производства;

6.массовый выпуск «пустых» денег.

Главными из этих причин являются: спад производства и рост теневого сектора экономики. Эти две причины приводят к снижению налоговой базы. Первая причина заключается в том, что происходит сокращение производства, уменьшается получаемая прибыль, а, следовательно, сокращаются поступления в бюджет. Во втором случае, предприятия полностью прекращают платить налоги, так как теневая экономика заключается в том, что предприятия нигде не регистрируются, а, следовательно, и не платят налоги. Государственные органы их не видят, эти предприятия находятся в «тени».

Доходная часть государственного бюджета РФ на 2017 год, как предполагают экономисты, будет находиться на уровне 13,44 триллионов рублей, но при этом еще не учитывались инфляционные ожидания. Если их учитывать, то доходная часть продолжит путь к сокращению. Если рассматривать 2018 год, то мало что изменится по сравнению с 2017 годом. Что касается 2019 года, то экономисты считают, что доходы государства вырастут до 14,8 триллионов рублей, что будет являться номинальным историческим максимумом для экономики России.

Запланированный рост, по словам экспертов, поясняется ослабленными позициями рубля – в бюджет 2019 года заложена котировка в 71,1 рубль за 1 американский доллар. Нефтяные котировки, заложенные в бюджет РФ, спрогнозированы в размере 40 долларов/баррель. Кроме того, нельзя не отметить тот факт, что по отношению к уровню ВВП доходная часть будет иметь тенденцию к сокращению – в 2019 году эта доля составит 15%.

Расходы государственного бюджета на 2017 год, как полагают экономисты, будут составлять 16,181 триллионов рублей, но прогнозы на 2018 и 2019 года более оптимистичны. По словам экономистов, расходы в 2018 году составят 15,978 триллионов рублей, а в 2019 году – 15,964 триллиона рублей.

Если рассматривать бюджет РФ на три ближайших года, то он запланирован как дефицитный. В 2017 году этот показатель будет исчисляться 2,74 триллионами рублей (3,2% от уровня ВВП). Причем правительство еще не приняло документ, но уже рассматривает возможные поправки к данной цифре – недавно Минфин предложил увеличить бюджетный дефицит до суммы в 3,03 триллиона рублей. По некоторым прогнозам экономистов данный показатель может достигнуть 3,26 триллионов, вплотную придвинувшись к отметке в 3,9% от уровня ВВП. В будущее финансисты смотрят оптимистичнее, предполагая, что уже в 2018 году страна может выйти на показатель дефицита, равный 2,2% ВВП, а до конца 2019 года сократит его до 1,2% [3].

Использованные источники:

1. Бюджет и бюджетная система : учебник / Мст. П. Афанасьев, А. А. Беленчук, И. В. Кривогов ; под ред. Мст. П. Афанасьева ; [предисловие А. Л. Кудрина]. — 3-е изд., стереотип. — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 777 с. — Серия : Университеты России.
2. http://works.doklad.ru/view/xTBF9Pjrra0.html (Дата обращения 5.12.2016)
3. http://ya2017.com/economy/byudzhet-rossii-2017/ (Дата обращения 5.12.2016)
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.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.
7. 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 364.2

Малеванная А.А.
студент
Рыбалкина Е.О.
научный руководитель, аспирант
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ, ПРОЖИВАЮЩИХ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Аннотация: В статье рассматривается государственная политика по защите семей, имеющих детей в Российской Федерации.

Ключевые слова: семья, социальная защита, государство, государственная политика.

SOCIAL PROTECTION OF FAMILIES WITH CHILDREN LIVING ON THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: The article examines the state policy on protection of families with children in the Russian Federation.

Key words: family, social protection, the state, the state policy.

Социальная защита населения является одним из важнейших звеньев в системе социального управления обществом. Назначение системы социальной защиты состоит в том, чтобы посредством нормативно-правовых, экономических, финансовых и организационно-технических средств осуществлять поддержку и оказывать помощь нуждающимся группам населения РФ.

Ведущий аспект социальной защиты населения - защита семей с детьми. Именно поэтому социальная защита материнства и детства занимает особое место в законодательстве многих стран. Она закреплена законами, актами, и остается самой динамичной, приспосабливающейся к перемене в других областях.

По мнению Т.С. Зубковой семья – это одна из систем социального функционирования человека, важнейший социальный институт общества, который меняется под влиянием социально-экономических процессов. [1] Также семью можно понимать, как социальную группу, внутри которой существует определенная связь. Это может быть кровное родство, брак или усыновление. Все ее члены имеют общий бюджет, быт, присутствует и ответственность друг за друга. Существуют и социальные отношения между ними, которые ведут за собой биологические связи, нормы права, ответственность и др.

Но, к сожалению, в наше время, согласно статистике, число разводов неуклонно растет, а Россия в таком списке с недавних пор занимает ведущее место. Ранее ее всегда обгоняли США. Хотя, конечно, создается много новых союзов. Каждый год в нашей стране регистрируется огромное

количество браков, рождаются дети. Таким образом, особый интерес представляет собой реализация мер социальной защиты семей, имеющих детей в РФ.

Активная работа со стороны государства во много способствует сохранению гарантий обеспечения жизнедеятельности детей, развитию различных форм материальной поддержки семей с детьми.

Целью государственной политики в отношении социальной защиты семьи и детства являются:

- разработка предложений и реализация основных направлений государственной семейной политик по решению вопросов социальной защиты детей, женщин и семьи;
- повышение уровня жизни семей с детьми;
- совершенствование законодательства по обеспечению прав и интересов семьи, женщин и детей. [2]

К главным принципам семейной политики государства в России могут быть отнесены:

- самостоятельность и автономность семьи в принятии решений в отношении своего развития. Этот принцип заключен в том, что каждая семья имеет право на самостоятельное принятие решений относительно своей семьи и никто не имеет права влиять на принятие определенного решения;
- равенство семей и всех членов семьи независимо от социального положения, национальности, места жительства. Данный принцип является следствием принципа равенства перед законом;
- приоритет каждого ребенка вне зависимости от того в какой семье он родился. Этот принцип заключается в том, что все дети обладают равными правами;
- равенство мужчины и женщины в достижении справедливого распределения семейных обязанностей и возможностях самореализации в трудовой сфере. Этот принцип заключен в том, что государство на уровне законодательства не возлагает определенные обязанности семейного характера лишь на мужчину или лишь на женщину;
- единство семейной политики на федеральном и региональном уровнях;
- стабильность и преемственность мер политики государства. [3]

Изложенное выше дает возможность прийти к заключению о том, что в современной России семейная политика является целостной системой принципов, которые направлены на улучшение условий и рост качества жизни семьи.

В настоящее время семейная политика Российской Федерации носит лишь краткосрочный характер социальной защиты в условиях массовой бедности многих российских семей. Она включает социальную помощь и социальное обслуживание семей.

При этом социальная защита представляет собой:

- прямое натуральное (бесплатное детское питание, лекарство, одежда,

питание беременных женщинам, специальные технические и транспортные средства для реабилитации инвалидов) обеспечение;

- финансовое (денежные выплаты на детей – пособия, пенсии, медицинские льготы) обеспечение;

- социальную поддержку (формы помощи, стимулирующие активность семьи – кредиты, страхование, временные льготы и т. д. [4]

Семья, основанная на браке, имеет юридически в России правовой статус, который определяется законом. Государство контролирует деятельность семьи, защищает ее собственность и наказывает при нарушении законов семьи.

При этом также существует правовая база социальной защиты семьи и детства, которая строиться на трех уровнях: международном, общефедеральном, региональном [2].

Международный уровень включает в себя документы международных организаций (ООН, ЮНИСЕФ, ВОЗ), а также межгосударственные соглашения и программы по охране материнства и детства. Общефедеральный уровень опирается на Конституцию Российской Федерации (1993), Семейный Кодекс (1995) и законодательство о семье. Региональный уровень опирается на общефедеральную правовую базу, но уточняет условия и цели выполнения законов и указов Президента Российской Федерации.

Вопросы социального обеспечения семей с детьми регулируются, главным образом, в рамках законодательных актов, которые регламентируют социальное обеспечение как семей с детьми, так и других категорий граждан, причем в большей степени это характерно для нормативных правовых актов, издаваемых Российской Федерацией.

Социальная дифференциация общества продолжает усугубляться, все большее количество семей доходит до нищеты. Поэтому общество, государство должны изменить свое отношение к семье как социальному, культурно-историческому институту, чтобы ее сохранить. И, конечно же, развитие законодательной базы, как исходной точки отсчета в предоставлении социальных благ и защиты семей, имеющих детей, в том числе многодетных, при этом крайне необходимо.

Использованные источники:

1. Зубкова, Т.С. Организация и содержание работы по социальной защите женщин, детей и семей / Т. С. Зубкова. – 2-е изд.,стер. – М. : Издательский центр «Академия» , 2013. – 224 с.

2. Пшеничных, Л.А. Опыт работы территориальных органов социальной защиты семьи и детства: Учебное пособие / Сост. Л.А. Пшеничных. – Белгород: Изд-во ООО «ГиК», 2012. – 89 с.

3. Лодкина, Т.С. Диагностика в работе семейного социального педагога / Социальная педагогика // Деловой журнал для социальных работников и педагогов. – 2013. – № 2. – 56 с.

4. Азаров, Ю.П. Семейная педагогика. 2-е изд., переработ. и доп. – М.:

политиздат, 2014. – 142 с.

УДК 351/354

Маликова Г.С.
студент 3 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ И УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

В системе управления организацией, одной из самых главных составляющих является управление персоналом, посредством которых достигаются цели предприятия. Взаимодействуя друг с другом у персонала возникают социальные отношения, в ходе которых не исключено, что могут возникнуть конфликты6.

Большинство причин возникновения конфликтов, создаются из-за нездорового социально-психологического климата, в связи с этим необходимо создать благоприятные условия в таможенных органах путем улучшения социально-экономического климата, и для этого сформируем ряд мероприятий.

До последнего времени в системах управления организациями нашей страны отсутствовали работники-конфликтологи, а в должностных инструкциях руководителей и специалистов функции предупреждения и разрешения конфликтов не значились. Поэтому предлагаемое мероприятие по совершенствованию системы управления конфликтами в организации - это открытие новой должности, работника-конфликтолога в таможенных органах.

Введение должности конфликтолога необходимо в целях предупреждения и управления конфликтами в организации, устранения причин, породивших конфликт, и приведения поведения участников конфликта в соответствие со сложившимися нормами взаимоотношений.

При приеме на работу новых сотрудников в таможенные органы основным требованием является прохождения теста на знание законодательства, конституции и других правовых документов. Затем идет собеседование с психологом7.

После заключения психолога собирается комиссия, которая проводит повторное собеседование и выносит свое решение в сторону кандидата. Но при всем этом применение тестов на знание законодательства, конституции и других правовых документов не учитывают проверку психологических качеств сотрудника, что в свою очередь могло бы облегчить работу

[6] Дмитриев, А.В. Конфликтология. М., 2011. С.320.
[7] Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. - Электрон. Дан. - Режим доступа: http://www.customs.ru/

психологу при собеседовании.

Поэтому предлагаемое мероприятие по улучшению социально-психологического климата в организации является применение тестов оценивающие психологическое состояние сотрудника и его самосознание.

Так, профессионально психологический отбор работников, т.е. с применением различных тестов будет являться частью профессионального отбора кандидатов при приеме на работу, продвижению по службе и представляет комплекс мероприятий, направленный на подбор лиц, который по своим профессионально важным качествам в наибольшей степени соответствует требованиям профессиональной деятельности.

Для создания хорошо подготовленного резерва кандидатов на должности руководителей новой формации, способных в сжатые сроки освоить новый участок работы и обеспечить эффективное решение стоящих перед ним задач необходимо наличие кадрового резерва.

Поэтому следующим мероприятием является необходимость разработки критериев для подбора кандидатов в резерв на должности руководителей.

Проводить подбор кандидатов в резерв руководителей целесообразно осуществлять ежегодно и иметь резерв в зависимости от характера должности как минимум 1-2 человека.

Поиском кандидатов должны заниматься непосредственный начальник отдела, в котором работает специалист; служба управления персонала; руководитель; кандидат должен иметь возможность сам предъявить себя.

Так, данный принцип подбора и воспитания эффективных сотрудников-профессионалов предполагает такую постановку управленческой работы, при которой самые обычные люди обеспечат необыкновенный результат.

Следующее предлагаемое мероприятие по улучшению социально-психологического климата - это обновление и уточнение должностных инструкций для всех работников.

Введение новых должностных инструкций позволит достичь ряд следующих целей:

1) Рациональное разделение труда;
2) Правильный подбор кадров. Их расстановка и использование;
3) Укрепление служебной дисциплины в организации;
4) Повышение эффективности деятельности организации;
5) Разрешение трудовых споров.

Должностные инструкции является основным документом, регламентирующим назначение и место работника в системе управления, его функциональные обязанности, права, ответственность и формы поощрения.

Конфликт интересов в таможенных органах неизбежен и полностью его устранить невозможно. В связи с этим, следующее мероприятие является

необходимым для эффективного урегулирования конфликта интересов8.

Механизмом урегулирования конфликта интересов в таможенных органах Российской Федерации может стать:

1) Обучение государственных служащих поведению при конфликте интересов, а также полный и подробный порядок раскрытия сведений о потенциальных и реальных конфликтах интересов в письменной форме.

2) обязательное раскрытие сведений о реальном или потенциальном конфликте;

3) индивидуальное рассмотрение каждого конфликта;

4) соблюдение баланса интересов таможенного органа и должностного лица при урегулировании конфликта интересов;

5) внедрить современные информационно-коммуникационные технологии, обеспечивающие максимальную автоматизацию административно- управленческих процессов;

6) развивать технические средства контроля за деятельностью должностных лиц, в наибольшей степени подверженных риску коррупции, применять технические средства контроля деятельности должностных лиц в процессе исполнения служебных функций, связанных с непосредственным контактом с физическими и юридическими лицами.

Таким образом, предложенные мероприятия, такие как открытие новой должности работника-конфликтолога, применение тестов оценивающие психологическое состояние сотрудника и его самосознание, разработка критериев для подбора кандидатов в резерв на должности руководителей, обновление и уточнение должностных инструкций для всех работников, а также введение нового механизма урегулирования конфликта интересов, позволит предотвратить и урегулировать конфликт в таможенных органах.

Использованные источники:

1. Дмитриев, А.В. Конфликтология. М., 2011. С.320.
2. Маерс, Д. Социальная психология. СПб, 2010. С.688.
3. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. - Электрон. Дан. - Режим доступа: http://www.customs.ru/

[8] Маерс, Д. Социальная психология. СПб, 2010. С.688.

УДК 001.201

Малинина Е. Ю.
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

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *в данной статье рассмотрена безработица и ее проблемы в регионах РФ. Приведена таблица динамики миграции населения в России, безработицы в России и уровень безработицы в Ставропольском крае.*

Ключевые слова: *безработица, миграция, трудовые ресурсы.*

UNEMPLOYMENT AND ITS PROBLEMS IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

This article discusses unemployment and its problems in the Russian regions. Given a table of dynamics of population migration in Russia unemployment in Russia and the unemployment rate in the Stavropol region.

Key words: unemployment, migration, labor resources.

На сегодняшний день остро встает проблема занятости населения, что обуславливает актуальность изучения безработицы, как фактора, влияющего на развитие экономики во всем мире. Под безработицей понимается социально-экономическое явление, прикотором часть экономически активного населения, желающее трудиться, не всегда может найти работу.

В Российской Федерации в настоящее время большое количество людей не имеют работу, что свидетельствует о серьезности сложившейся ситуации. Масштабы одного из последствий безработицы, а именно социального неравенства людей, в России являются колоссальными, к тому же наблюдаются значительные диспропорции в структуре занятости и ставок заработной платы на рынке труда, а также деформация мотивационного механизма трудовой деятельности. Заработная плата большого количества населения не превышает 15 тысяч рублей в месяц. Нежелание людей работать обуславливается различными причинами, одной из которых является низкая востребованность молодых специалистов на рынке труда.

Экономистами отмечен высокий уровень миграции рабочей силы. Это происходит по причине того, что за границей люди хотят найти работу и благоприятные условия для жизни. Но и в Россию иммигрируют люди из разных стран. Миграция является фактором, влияющим на численность экономически активного населения и рабочей силы. Динамика перемещения рабочей силы в Российской Федерации представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика миграции населения в России с 2013 г. по 2015 г.

Год	Эмигранты, чел.	Иммигранты, чел.	Миграционный прирост, чел
2013	3415055	3095294	319761
2014	4196143	3901213	294930
2015	2969555	2507994	461531

По данным приведенной таблицы можно сделать вывод о том, в 2014 году наблюдалось наибольшее число прибывших человек; а в 2015 наблюдалось самое низкое число людей, покинувших страну. Таким образом, миграционный прирост увеличился за три года на 141800 человек.

Несмотря на отрицательные стороны безработицы, в России её уровень ниже, чем в зарубежных странах. Анализируя безработицу в Российской федерации, можно отметить отрицательную динамику, то есть тенденции к снижению её уровня.

Так, в 2013 году уровень безработицы составлял 6,5%, а уже к концу 2013 года 5,4% . На основании этого можно делать вывод об эффективности принимаемых Правительством РФ мер по стабилизации рынка труда. Динамика уровня безработицы в России наглядно представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика безработицы в России с 2013 г. по 2015 г.

Год	Безработные, тыс. чел.	Экономически активное население, тыс. чел.	Уровень безработицы, %
2013	4922,4	75799	6,5
2014	4130,7	75676	5,5
2015	4100	75500	5,4

На структуру безработицы в России влияют как национальные, так и региональные аспекты, что обуславливает дифференциацию уровня безработицы в различных субъектах РФ. Также на дифференциацию уровня безработицы на различных территориях влияют географические, экономические и климатические аспекты.

Самый низкий показатель безработицы за 2013-2015 годы (3,3%) приходится на Центральный Федеральный округ. Наибольший показатель безработицы был зафиксирован в Северо-Кавказском Федеральном округе и составляет 13,3%. На Северо-Западный Федеральный округ приходится примерно 8,5%; уровень безработицы в Южном Федеральном округе составляет 12%. Безработица по Приволжскому Федеральному округу составила 6,5%; по Уральскому Федеральному округу - 7,8%. В Сибирском Федеральном округе уровень безработицы 5,0%; в Дальневосточном Федеральном округе - 8,5%.

Рассмотрим более подробно безработицу в Ставропольском крае, приведенную в таблице 3.

Таблица 3 – Уровень безработицы в Ставропольском крае

Годы	Численность занятых, тыс.руб.	Абсолютный прирост		Темп роста		Темп прироста	
		Цеп.	Баз.	Цеп.	Баз.	Цеп.	Баз.
2010	116,7	-	-	-	-	-	-
2011	94,7	-22,6	-22,6	80,6	80,6	-19,4	-19,4
2012	82,42	-11,68	-34,28	87,6	70,6	-12,4	-29,4
2013	74,25	-8,17	-42,45	90,1	63,6	-9,9	-36,4
2014	76,3	-2,1	-40,4	102,8	65,4	2,8	-34,6
2015	73,0	-3,3	-43,7	95,8	62,6	-4,2	-37,4

Таким образом, количество трудовых ресурсов Ставропольского края возрастает, создавая возрастающее предложение в рынке труда. Рассматривая необходимость в кадрах на Ставрополье, необходимо выделить то, что за минувшие 2 года на 2,0 % возросла необходимость в квалифицированных кадрах. Более востребованы квалифицированные работники следующих специальностей: водитель автомобиля, диспетчер бойлерных направлений, сварщик, тракторист-машинист аграрного изготовления, слесарь-ремонтник, медицинская сестра. Необходимо выделить, то, что в Ставропольском крае отмечается разбалансированность профессионально-квалификационной структуры подготовки профессионалов в организациях профессионального образования с надобностями рынка труда.

Исследование демонстрирует то, что прием абитуриентов в высшие учебные заведения отвечает запросам населения, однако совсем никак не условиям экономики. Приблизительно 80% институтов края осваивают гуманитарные, социальные науки, профессии в областях экономики иуправления. В Ставропольском крае отмечается их избыток. В это время экономика Ставропольского края ощущает нехватку в рабочих кадрах, особенно в возделывающих производствах. Нехватка экспертов в образовании, здравоохранении и предоставлении общественных услуг.

Существует также серьезная дифференциация территорий Ставропольского края по уровню безработицы. В городах уровень напряженности на регистрируемом рынке труда не превышает среднекраевой показатель(самый низкий уровень напряженности 0,3-0,9 человек на 1 вакантное место). Несмотря на то, что в Ставропольском крае сельское хозяйство выступает в роли основной отрасли экономики, на территории сельских местностей, уровень напряженности на рынке труда превышает среднекраевой показатель в 1,7-16,8 раз (самые высокие значения данного показателя - от 24 до 38 человек на одно вакантное место). Хотя на Ставрополье сельскоехозяйство является основной отраслью экономики.

Для того чтобы снизить уровень безработицы в Ставропольском крае проводятся различные мероприятия, которые направлены на переподготовку безработного социально-активного населения, на социальную поддержку нетрудоустроенных, содействие в формировании дополнительных рабочих

мест, открытие собственного дела и т.д.

Таким образом, можно отметить, то, что в целом по Российской Федерации уровень безработицы нормальный. Однако, если проанализировать региональную структуру безработицы в государстве, необходимо выделитьто, чтов Северо-Кавказском, Южном и Дальневосточном Федеральных округах обстановка достаточно серьезная. Власть должна уделить внимание данным регионам и сосредоточить туда все силы, образуя разнообразные программы, которые будут оказывать помощь безработному населению и формированию дополнительных рабочих мест.

Использованные источники:

1. Брайер К. Х. Безработица и неполная занятость // Социолоические исследования.-2008.-№10.-С.101-108.
2. Курышева С.В., Кашина О.Н. Статистическое изучение занятости и безработицы: Текст лекций – Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2009. – 85с.
3. Соколова Г. Н. Структура занятости и безработица: Проблемы и тенденции // Экономика и жизнь.-2008.-№1.-56с.
4. Информация об исполнении бюджета города Ставрополя за 2013-2014 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ставрополь.рф/city

УДК – 336

Малышева А.В.
студент 3 курса
Быханов А.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 ЖИЗНИ

Страхование жизни – страхование, предусматривающее защиту имущественных интересов застрахованного лица, связанных с его жизнью и смертью. Это долгосрочный финансовый инструмент, который помогает человеку постепенно откладывать необходимые суммы на будущие расходы. Это единственный вид страхования, который предусматривает получение выплаты даже при благоприятном развитии событий. В каждый полис страхования жизни включен «риск дожития» до конца действия договора, и по истечении срока договора застрахованное лицо получит полную страховую сумму.

Страховщиками по данном виду страхования являются внебюджетные фонды, страховые компании. Страхователями могут быть дееспособные

физические и юридические лица, которые заключают договор со страховщиком. Страховыми случаями при данном виде страхования считаются дожитие до определенного возраста, потеря работоспособности, смерть, затраты на лечение. Существует два вида страхования жизни:

1. Рисковое страхование, при котором застрахованное лицо получает возмещение в случае наступления страхового случая;

2. Накопительное страхование, при котором по окончании срока страхования возвращается сумма страховых выплат, также возможны дополнительные выплаты, полученные от инвестиционной деятельности страховщика. Также различают добровольное и обязательное страхование жизни. В России в обязательном порядке страхуется жизнь государственных служащих и военных, деньги на это выделяются из государственного бюджета. Также страхуются все пассажиры самолетов и поездов, стоимость этой страховки входит в билет пассажиров. В некоторых случаях человек должен заключить договор добровольного страхования, например, для получения ипотечного кредита.

Страхование жизни принято классифицировать по следующим признакам:

1. По объекту страхования:

А) Застрахованный и страхователь – одно лицо;

Б) Застрахованный и страхователь – разные лица.

2. По предмету страхования:

А) Страхование на случай смерти;

Б) Страхование на дожитие.

3. По количеству лиц в договоре:

А) Индивидуальное;

Б) Коллективное.

4. По виду страховых выплат:

А) С единовременной выплатой страховой суммы;

Б) С выплатой ренты.

К разновидностям страхования жизни относят страхование детей, страхование к бракосочетанию, а также страхование дополнительной пенсии.

Рынок страхования жизни и здоровья в России отстает от стран Европы. К концу 2010 года в европейских странах доля сегмента страхования жизни в общем объеме страховых премий составила порядка 60 %. Данные по российскому рынку гораздо ниже – всего лишь 5 %. Данный вид страхования только набирает обороты в России, т.к. наши граждане предпочитают в первую очередь застраховывать свое имущество (квартиры, автомобили и т.д.). Великобритания, Италия, Франция, Германия считаются лидерами по страхованию жизни. Именно на эти страны приходится более 70% от общего объема премий по страхованию жизни во всей Европе. В этих странах сформированы благоприятные отношения между страхователем и страховщиком, наработан колоссальный опыт в предоставлении данного

вида услуг, внутри стран сосредоточены крупные страховые компании, которые уже не одно десятилетие специализируются на данном сегменте страхования.

На фоне экономической нестабильности и более низкого качества жизни российских граждан вполне объяснима ситуация, при которой страхование жизни у нас не столь популярно, как в Европе. Основными причинами, которые тормозят развитие российского рынка, являются:

1. Отставание по уровню жизни населения;
2. Недостаток доверия к финансовым институтам;
3. Отсутствие у потребителя практического опыта страхования жизни;
4. Необходимость государственной поддержки и стимулирования.

Задумываются о страховании жизни в России люди, достигающие определенного финансового уровня и взвешенного, зрелого, отношения к личному финансовому планированию, поэтому программы страхования жизни интересны в первую очередь именно представителям среднего класса.

В частности, в городе Ульяновск услугу по данному виду страхования предоставляют такие страховые компании, как «РЕСО-гарантия», «Альфа Страхование», «УралСиб», «СОГАЗ», «Россгосстрах», «Ренессанс Жизнь» и др.

Сегодня этот сегмент страхового рынка нашей страны один из наиболее развивающихся, хотя по ключевым показателям (плотность и проникновение страхования) он все еще заметно отстает от стран Европы. Сегодня мы наблюдаем постепенное повышение интереса российской аудитории к инвестиционным и накопительным продуктам страхования жизни, ведь они позволяют накопить определенные денежные средства к совершеннолетию ребенка, для его дальнейшего обучения, к выходу на пенсию и т.д., а также позволяют защитить интересы застрахованного в случае смерти или несчастного случая.

С помощью данной страховой программы любой страхователь может обеспечить финансовую защиту себя и своих близких, гарантировать накопление определенной суммы к заданной дате, застраховать риск потери трудоспособности. Ценить жизнь – значит грамотно инвестировать в защиту своих интересов.

Использованные источники:

1. Кагаловская Э.Т., Попова А.А. Страхование жизни: тарифы и резервы взносов. Финансовые основы страхования жизни. – М.: «Анкил», 2000. – 192 с.
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/Страхование_жизни
3. 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.

Мальцева Д.М.
***Жукова И.В.*, к.ист.н.**
доцент
кафедра государственного управления и политический технологий
Уральский институт управления филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ МИНИСТЕРСТВОМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ОФИЦИАЛЬНОГО САЙТА МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В данной работе рассматривается то, как реализуются полномочия Министерством здравоохранения Свердловской области (далее МЗСО) по осуществлению государственного контроля качества и безопасности медицинской деятельности (по материалам официального сайта МЗСО) [1].

Понятия «Государственный и ведомственный контроль» медицинской деятельности» введены Федеральным законом от 21.11.2011 No323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [2].

На официальном сайте МЗСО [1] обеспечены достаточные условия в части информирования потребителей государственной услуги по лицензированию медицинской деятельности. Так, например, на сайте представлены формы документов по лицензированию медицинской деятельности, памятка лицензиату, образцы заполнения заявлений по лицензированию медицинской деятельности:

- Переоформление лицензии на медицинскую деятельность
- Предоставление лицензии на медицинскую деятельность
- Заявление на выдачу дубликата лицензии по медицинской деятельности

Заявление о переоформлении лицензии на осуществление медицинской деятельности (истечение срока)

- Заявление о прекращении медицинской деятельности
- Памятка лицензиату
- Образец доверенности
- Образцы заполнения заявлений по лицензированию медицинской деятельности.

Есть на сайте информация о сроках предоставления государственных услуг, о размерах государственной пошлины на различные виды государственных услуг в сфере лицензирования [1].

Об организационных условиях осуществления полномочий по лицензированию медицинской деятельности свидетельствуют приказы МЗСО с 2011 по 2016 годы [3]. Четкость в организации процесса осуществления полномочий по лицензированию позволила сократить время

получения услуг, что свидетельствует об эффективности организационного механизма в МЗСО.

Так, например, среднее время получения государственных услуг по лицензированию медицинской деятельности в 2016 году для предоставления лицензии составляет 20,8 дня (при нормативе – не более 45 рабочих дней), а при переоформлении лицензии - 18,9 дня (при нормативе – не более 30 рабочих дней).

В материалах областного совещания «Об итогах работы за 9 месяцев 2016 года по государственному и ведомственному контролю в медицинских оганизациях Свердловской области» (выступление Харламовой Н.А. начальника лицензирования медицинской и фармацевтической деятельности) [4] приведены данные по результатам лицензионного контроля, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели лицензионного контроля медицинской деятельности за 2014-2015 годы и 9 месяцев 2016 года.

Годы	2014	2015	2016 – 9 мес.
Количество плановых проверок	31	17	29
Количество внеплановых проверок	149	142	71
Количество составленных протоколов об административных правонарушениях	20	18	28

Аналитических материалов в форме справок, записок, отчетов на сайте нет, а есть только материалы совещания в форме презентации, поэтому трудно сделать выводы, а можно сделать лишь некоторые допущения. Так, например, из таблицы видно, что в 2016 году идет сокращение количества внеплановых проверок и увеличение количества составленных протоколов об административных правонарушениях. Можно предположить, что в 2016 году было меньше обращений в связи с нарушениями лицензионных требований к медицинской деятельности и тем самым объясняется уменьшение количества внеплановых проверок. Косвенно это подтверждается увеличением количества составленных протоколов об административных правонарушениях, что видимо, сработало на упреждение лицензионных нарушений в последующем. Так, например, приведена статистика административных правонарушений по статьям Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее КоАП) [5], которая представлена в таблице 2.

Таблица 2

Сведения о составленных протоколах об административных правонарушениях по статьям КоАП РФ за 9 месяцев 2016 года

Статья КоАП РФ	Название статьи КоАП РФ	Количество административных протоколов по нарушениям в медицинской деятельности
ч. 2 ст. 14.1	Осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии)	4
ч. 3 ст. 14.1	Осуществление предпринимательской деятельности с нарушением условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией)	2
ч. 4 ст. 14.1	Осуществление предпринимательской деятельности с грубым нарушением условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией)	10
ч. 1 ст. 19.20	Осуществление деятельности, не связанной с извлечением прибыли, без специального разрешения (лицензии) ч. 1 ст	6
ч. 3 ст. 19.20	Осуществление деятельности, не связанной с извлечением прибыли, с грубым нарушением требований или условий специального разрешения (лицензии)	6

В материалах совещания [4] обозначены нарушения лицензионных требований, выявленные в ходе внеплановых проверок при рассмотрении обращений, связанных с причинением вреда жизни и здоровью граждан. Это такие нарушения, как:

- нарушения в подготовке специалистов (отсутствие профессиональной подготовки, отсутствие повышения квалификации более 5 лет);
- нарушения порядков оказания медицинской помощи в части несоблюдения стандартов оснащения медицинским оборудованием;
- ведение медицинской документации с нарушением действующих нормативных документов.

В ряде проверок установлены факты ведения медицинской деятельности без лицензии в части определенных работ (услуг).

Вышеназванные нарушения являлись основной причиной невыполнения порядков оказания медицинской помощи и следствием нарушения внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.

В этих же материалах [4] приведены основные нарушения, выявленные при плановом лицензионном контроле в 2016 году. Так, например, при проведении контрольно-надзорных мероприятий в части соблюдения лицензионных требований при осуществлении медицинской деятельности наиболее распространенными нарушениями, которые повлекли вынесение административных наказаний, явились нарушения лицензионных требований в части соблюдения:

- порядков оказания медицинской помощи, в том числе стандартов оснащения медицинским оборудованием (пп. а п.5 Положение о лицензировании медицинской деятельности);
- установленного порядка осуществления внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности (пп. б п.5 Положение о лицензировании медицинской деятельности) в том числе:
- требований к подготовке специалистов (отсутствие профессиональной подготовки, отсутствие повышения квалификации более 5 лет);
- правил при оказании платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения (постановление ПРФ No1006 от 04.10. 2012) (п.п. в) п.5 в) Несоблюдение установленного порядка предоставления платных услуг);
- квалификации кадров и повышению квалификации специалистов, выполняющих заявленные работы (услуги), не реже 1 раза в 5 лет.

Анализ материалов, размещенных на официальном сайте, (в частности, материалов совещаний, информационных писем МЗСО) свидетельствует о том, что в Министерстве проводится анализ выявленных нарушений, и не только принимаются акты административного воздействия, но и предлагаются рекомендации по организации внутреннего контроля в медицинских организациях.

В то же время, отметим недостаточность аналитических материалов по результатам лицензирования и лицензионного контроля, что, на наш взгляд, снижает эффективность контрольной деятельности министерства в части осуществления полномочий по лицензированию медицинской деятельности.

Таким образом, исследование материалов официального сайта МЗСО на предмет реализации полномочий Министерством здравоохранения Свердловской области как органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации в сфере государственного контроля через осуществление лицензирования медицинской деятельности позволяет сделать вывод о достаточности условий по информированию потребителей о

порядке лицензирования, о качестве организации и контроля процедуры лицензирования медицинской деятельности в Свердловской области. Повышению эффективности исполнения полномочий по лицензированию медицинской деятельности, на наш взгляд, будет способствовать совершенствование аналитической деятельности как оснований для принятия управленческих решений.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства здравоохранения Свердловской области. URL: http://minzdrav.midural.ru/article/show/id/104 (дата обращения: 12.11.2016)
2. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации:Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»
3. Приказы по лицензированию медицинской деятельности. URL: http://minzdrav.midural.ru/article/show/id/1276 (дата обращения: 22.11.2016)
4. Материалы областного совещания “Об итогах работы за 9 месяцев 2016 года по государственному и ведомственному контролю в медицинских оганизациях Свердловской области” от 15 ноября 2016 года URL: http://minzdrav.midural.ru/article/show/id/1209 (дата обращения: 22.11.2016)
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 06.07.2016). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»

УДК 330

Малютин А.А.
студент
факультет экономики и права
Горяинова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра политической экономии и истории экономической науки
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Москва

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются основные теоретические аспекты понятия "электронная коммерция". Представлены составляющие данного способа ведения бизнеса. Выявлена значимость электронной коммерции для эффективной хозяйственной деятельности в условиях современной экономики.

Ключевые слова: торговля, бизнес, Интернет, электронная коммерция

In this article considers mail theoretical aspects of E-Commerce. Presents the components of this method of doing business. Reveals the importance of E-Commerce for efficient economic activity in in today's economy

Keywords: trading, business, Internet, E-Commerce

На сегодняшний день, экономическая ситуация кардинально изменилась в связи с интеграцией информационных технологий, а вместе с ней изменились и правила ведения бизнеса. Это вызвано главным образом упрощением процессов из-за их автоматизации, что как открыло новые пути и возможности для ведения бизнеса, так и вынудило большую часть компаний направить ресурсы в область изучения и разработки компонентов интеллектуальных активов организации.

Каждое проявление технологического развития с одной стороны имеет под собой положительные преимущества, которые приобретают хозяйствующие субъекты, но с другой стороны есть и негативные моменты, связанные с переменой прежнего порядка ведения бизнеса и жизни общества. На рубеже XX -XXI веков появился абсолютно новый вид бизнеса - электронная коммерция.

С появлением данного вида бизнеса и его производных появляются возможности, позволяющие начать собственное дело в совершенно новой сфере, не затрагивающей традиционные виды деятельности. Изобретение и введение в широкое пользование глобальной сети Интернет и доступных персональных компьютеров открыло перспективы получения дохода для всех категорий граждан. Также здесь важен социальный аспект технологий, который заключается в предоставлении трудоустройства лицам с ограниченными физическими возможностями.

Определение электронной коммерции, которое мы можем найти в исследовательских работах ученых-экономистов, представлено следующими словами: "Электронная коммерция - это область народного хозяйства, которая охватывает все бизнес-процессы, связанные с проведением транзакций, финансовые и торговые сделки, осуществляемые при помощи компьютерных сетей".

Следует отметить, что отдельные авторы, такие как Л. Новомлинский и Д. Эймор, рассматривают определение «электронной коммерции» как вид бизнес операций, финансовых сделок, предусматривающих применение ведущих информационных технологий и коммуникационных сред с целью обеспечения более высокой экономической эффективности по сравнению с традиционными видами предпринимательства. Авторский взгляд совпадает с этим определением, т.к. здесь в полной мере раскрывается экономическая сущность современной Интернет коммерции.

В Федеральном законе «Об электронной коммерции» дается следующая терминология: «Электронная коммерция – это осуществление сторонами сделки предусмотренных законодательством действий и операций при оформлении и совершении сделок по продаже и (или) поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а также совершение иных действий, направленных на извлечение прибыли, на основе исполнения электронных процедур».

Ознакомившись с представленными определениями, изложенными

авторами, предлагается следующее обоснование понятия: "Электронная коммерция - это разнообразная конфигурация бизнес-процессов, при которой имеет место взаимодействие между различными хозяйствующими субъектами электронным способом, а также при помощи средств Интернет".

В широком понимании, электронная коммерция содержит в себе термин электронной экономической деятельности. Другими словами, к ней относится вся деятельность банков, а не только Интернет-банкинг

К электронной коммерции относят следующие функции и процессы:

- электронный обмен информацией (Electronic Data Interchange, EDI);
- электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EFS);
- электронную торговлю (e-trade);
- электронные деньги (e-cash);
- электронный маркетинг (e-marketing);
- электронный банкинг (e-banking);
- электронное страхование услуг (e-insurance).

Электронный обмен информацией (ElectronicDataInterchange, EDI) является терминном, введенным российским информационным обществом, и закрепленным в национальном стандарте РФ ГОСТ Р 52292 – 2004), где подразумевается любое передвижении данных с помощью электронных путей передачи.

Электронным движением капитала (ElectronicFundsTransfer, EFS) является способ денежных транзакций с одного банковского счета на другой без применения бумажных денег.

Электронная торговля (e-trade) – это совершение операций по купле-продаже при помощи инструментов сети Интернет.

Электронные деньги (e-cash) – денежные договоренности эмитента представленные в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя.

В большинстве случаев, электронные деньги оборачиваются при использовании Интернет-инструментов и компьютерных сетей

В большинстве случаев, операции, способствующие обороту электронных денег применяются при использовании компьютерных сетей, Интернета, платежных банковских карт, онлайн кошельков и устройств, работающих с платежными картами, таких как PAYPASS, терминалы POS.

Электронный маркетинг (e-marketing) – это направление деятельности, нацеленное на привлечение, удержание и получение прибыли или иного положительного эффекта с Интернет-пользователя.

Электронный банкинг (e-banking) представляет собой сервис, дающий возможность управлять и координировать банковский счет через Интернет.

Электронные страховые услуги (e-insurance) – страховые услуги, которые можно заказать при помощи сети Интернет. В России данная технология получила свое развитие наряду с другими новыми направлениями привлечения и использования капитала только после 2010

года.

Принимая во внимание тот факт, что электронная коммерция содержит в себе разнообразные категории электронного бизнеса, тем не менее, важно представлять себе отличие между электронным бизнесом и электронной коммерцией. Термин "электронный бизнес" имеет большое количество определений, отражающих разные точки зрения. Специалисты компании IBM высказывают следующее: электронный бизнес - это изменение основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий.

Электронная коммерция является главной составляющей электронного предпринимательства. Термин "электронное предпринимательство" является гораздо более емким, поскольку включает в себя различные варианты взаимодействия между субъектами рынка при помощи цифровых технологий.

Мобильным бизнесом или мобильной коммерцией, по мнению ряда экспертов, можно назвать использование мобильных технологий при реализации электронного бизнеса.

На сегодняшний день стремительными темпами развивается направление электронной мобильный коммерции, дающей независимость своим пользователям. Главным преимуществами здесь является полное отсутствие привязанности к стационарной системе или серверу.

В настоящее время, правила ведения бизнеса в своем большинстве зависят от развития Интернет-технологий. Нельзя игнорировать тот факт, что многие традиционные виды деятельности разоряются в связи с возросшей конкуренцией и требований потребителей к удобству и качеству услуг. Ранее, в начале XXI века исследовались иные факторы капитализации посредством использования нематериальных активов.

При оценке положительных и отрицательных характеристик электронной коммерции был сделан вывод, что плюсом является тот потенциал, который превосходит большую часть недостатков, а именно персонализация и высокое сокращение издержек для организаций. Изменить текущую ситуацию с некоторым недоверием к электронному бизнесу может создание грамотной стратегии и доверительных отношений с клиентом, и таким образом оказать помощь электронной коммерции с адаптацией к изменяющимся мировым потребностям. В добавок к вышесказанному, интернет коммерции в Российской Федерации необходимо развиваться вместе с концепцией национальной безопасности, обеспечивая повышение конкурентоспособности бизнеса в России.

Подводя итог, можно сказать, что значение электронной коммерции заключается в том, что она является чрезвычайно ценной технологией современности, влияющей на темпы роста экономики страны. Электронная коммерция позволяет использовать достижения научно-технического прогресса в области телекоммуникаций хозяйствующими субъектами, решая важную задачу по нахождению коммерческого партнера быстро и без посредников с минимальными транзакционными издержками, тем самым

повышая конкурентоспособность организаций.

Использованные источники:

1. Козырь Н.С., Козенко В.В. Повышение конкурентоспособности российских компаний посредством интернет-коммерции в рамках ВЭД // Современные технологии управления. 2015. № 5 (53). С. 25-31.
2. Старкова Н.О., Махов Н.С., Козырь Н.С. Исследование современного состояния информационно-телекомуникационной отрасли в РФ и в ЕС // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2. С. 125-130.
3. Леонид Новомлинский. Электронная Коммерция Тенденции развития в мире и в России. – URL.: http://www.tops.ru/publishing/pub_007.html.
4. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Старков И.С. Информационные ресурсы и интеллектуальные активы современного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9 (50). С. 769-772.
5. Каспарян А.Э. Инновационные инструменты повышения конкурентоспособности бизнеса – латеральный маркетинг // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 96-99.
6. Козырь Н.С. Толстов Н.С. Современные принципы формирования банковских ставок в РФ // Экономика: теория и практика. 2014. № 4 (36). С. 66-72.
7. Воронов А.А., Дармилова Ж.Д., Цаплев Д.Н. Сущность и механизм современной межбанковской конкуренции // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 937-943.

УДК 336.717

Мамедова А.Ф.
студент магистратуры 1 курса
финансово-экономический факультет
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена рассмотрению понятие «кредит», видов кредитных операций и их особенностей. Коммерческие банки предлагают владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности и наоборот, выдачу свободных средств в виде кредитов под определенный процент.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская система, кредит, кредитные операции.

student of a magistracy of 1 rate Mamedova A. F.
financial and economic faculty
Bryansk state university
Russia, Bryansk

CREDIT OPERATIONS OF COMMERCIAL BANK

Article is devoted to consideration the concept "credit", types of credit

operations and their features. Commercial banks offer owners of the disposable capitals a convenient form of storage of money in the form of various deposits that ensures safety of a money and satisfies need of the client for liquidity and vice versa, issue of available funds in type of loan under a certain percent.

Keywords: commercial bank, bank system, credit, credit operations.

Сегодня коммерческий банк в развитой рыночной экономике способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной конъюнктуре. Не случайно во всех странах с рыночной экономикой они остаются главным операционным звеном кредитной системы.

Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но есть определённый базовый "набор", без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким операциям банка относятся [1]:

-приём депозитов;

-осуществление денежных платежей и расчётов;

-выдача кредитов.

Хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой "командой" сотрудников, они теснейшим образом переплетаются между собой.

Как было отмечено ранее, обширная функциональная сфера деятельности банков - посредничество в кредите. Коммерческие банки выполняют роль посредников между хозяйственными единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном капитале.

В роли финансовых посредников коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных учреждений. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение денег в облигации или акции.

Кредитные операции – это отношения между кредитором и заёмщиком (дебитором) по предоставлению первым последнему определённой сумы денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы:

-активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды;

-пассивные, когда банк выступает в роли заёмщика (дебитора), привлекая деньги от клиентов и других банков на условиях платности, срочности, возвратности [2].

Выделяются и две основные формы осуществления кредитных операций: ссуды и депозиты. Соответственно активные и пассивные кредитные операции могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещённых в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих юридических и физических лиц, включая клиентов и иные банки в данном банковском учреждении, и ссудных операций по получению банком межбанковского кредита. Существует следующая закономерность: чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов. В период неопределённости и экономического кризиса происходит непропорциональное увеличение портфеля ценных бумаг и кассовых активов [3].

Исходя из указанных характеристик, можно условно подчеркнуть различие между кредитными и ссудными операциями, кредитом и ссудой. Кредит - более широкое понятие, предполагающее наличие разных форм организации кредитных отношений, как формирующих источники средств банка, так и представляющих одну из форм их вложения. Ссуда же является лишь одной из форм организации кредитных отношений, возникновение которых сопровождается открытием ссудного счёта. Кроме того, кредитные отношения могут быть организованы не только в рамках банковского кредита, но и как коммерческое кредитование, когда в лице и заёмщика, и кредитора выступают предприятия, а кредитные отношения между ними оформляются векселем. В дальнейшем коммерческий кредит может трансформироваться в банковский посредством предоставления ссуды под залог векселя или его учёта.

Банковский кредит - весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности каждого заёмщика и приспосабливать к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизированы) [4].

Соответственно выделяется прямое банковское кредитование, когда кредитные отношения предприятия изначально возникают как отношения с банком, и косвенное банковское кредитование, когда первоначально возникают кредитные отношения между предприятиями, которые впоследствии обращаются в банк в поисках способа досрочного получения средств по векселю.

Использованные источники:

1. Беспалова О.В. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: Учебное пособие / Брянск, 2016. 152 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. Беспалова О.В. Инвестиции 2016: доступно и надежно // Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 296-299.
4. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России. - М.: «Экзамен», 2011. - 286 с.
5. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. - М.: Новое знание, 2014. - 336 с.

Мамедова Э.Ф.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС

Аннотация: В этой статье рассматривается сущность и понятие бюджетного права.

Ключевые слова: бюджетный процесс, бюджетный период, участники бюджетного процесса, главный распорядитель бюджетных средств.

THE BUDGET PROCESS

Abstract: This article deals with the essence and the concept of the budget law.

Keywords: budgeting process, the budget period, participants in the budget process, the main manager of budgetary funds.

Бюджетный процесс — регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности.

Содержание бюджетного процесса определяется государственным и бюджетным устройством страны, бюджетными полномочиями соответствующих органов власти и органов местного самоуправления. Основными законодательными актами, регулирующими все стадии бюджетного процесса являются:

1. Конституция РФ,
2. Бюджетный кодекс РФ,
3. иные федеральные законы, регулирующие отдельные вопросы организации бюджетного процесса на разных уровнях бюджетной системы,
4. законы и муниципальные правовые акты субъектов РФ и

представительных органов местного самоуправления, определяющие организацию бюджетного процесса в конкретных субъектах РФ и муниципальных образованиях.

Помимо этого порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов соответствующих уровней регулируется Указами Президента РФ, а также нормативными правовыми актами органов исполнительной власти соответствующего уровня и органов местного самоуправления.

Бюджетным кодексом РФ определяются, с одной стороны, основы организации бюджетного процесса на всех уровнях бюджетной системы РФ, включая принципы организации и функционирования этой системы, полномочия участников бюджетного процесса, основы составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов, вопросы формирования доходов и осуществления расходов бюджетов, бюджетную классификацию, установление форм бюджетной документации и отчетности, санкции за нарушение бюджетного законодательства, организацию бюджетного учета и отчетности и, с другой стороны, порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета, находящегося в ведении федеральных органов власти, — федерального бюджета.

Бюджетный период представляет собой срок, в течение которого действует утвержденный бюджет. В Российской Федерации бюджетный период составляет 12 месяцев и длится с 1 января по 31 декабря.

Участниками бюджетного процесса являются:

1. Президент Российской Федерации;
2. высшее должностное лицо субъекта РФ, глава муниципального образования;
3. законодательные органы государственной власти и представительные органы местного самоуправления;
4. исполнительные органы государственной власти (исполнительно-распорядительные органы муниципальных образований);
5. Центральный банк РФ;
6. органы государственного и муниципального финансового контроля;
7. органы управления государственными внебюджетными фондами,
8. главные распорядители бюджетных средств,
9. главные администраторы доходов бюджета,
10. главные администраторы источников финансирования дефицита бюджета;
11. получатели бюджетных средств.

Бюджетным законодательством к участникам бюджетного процесса отнесены также главные распорядители бюджетных средств. Их роль в бюджетном процессе определяется тем, что средства бюджетов соответствующих уровней доводятся до конечных бюджетополучателей

опосредованно через распорядителей бюджетных средств.

Главный распорядитель бюджетных средств - это орган исполнительной власти, первый прямой получатель бюджетных средств, имеющий право распределять средства между распорядителями и получателями бюджетных средств.

Распорядитель бюджетных средств – это орган исполнительной власти или орган местного самоуправления, который имеет полномочия распределять бюджетные средства получателями.

Бюджетополучатель – это бюджетное учреждение или организация, у которой есть право получать бюджетные средства, согласно бюджетной росписи на соответственный год.

Главным распорядителем средств соответствующего бюджета является:

1. орган государственной власти
2. орган управления государственным внебюджетным фондом
3. орган местного самоуправления
4. орган местной администрации
5. наиболее значимое учреждение науки, образования, культуры и здравоохранения, указанное в ведомственной структуре расходов бюджета, имеющее право распределять бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств между подведомственными распорядителями и (или) получателями бюджетных средств.

Этапы бюджетного процесса:

1. сводное финансовое планирование и прогнозирование
2. составление перспективного финансового плана
3. составление, рассмотрение и утверждение проекта бюджета
4. исполнение бюджета в течение бюджетного года
5. анализ и контроль исполнения бюджета

Использованные источники:

1. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Под ред. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. 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.
3. Литовских А.М. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие / А.М. Литовских, И.К. Шевченко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
4. 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.
5. 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 336.71

Мамедова Э.Ф.
студент 2 курса
Павёлкина И.О.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
РФ, г. Ульяновск

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: Рассмотрены источники формирования заемного капитала в строительных организациях. Выявлены причины использования заемных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности, а так же формы привлечения заёмных средств.

Ключевые слова: заемный капитал, банковский кредит, лизинг, коммерческий кредит, финансовый лизинг, оперативный лизинг.

Mamedova E.F., Pavyolkina I.O.
Studentki 2 course
faculty «Engineering and economic»
Ulyanovsk state technical university
Russian Federation, Ulyanovsk

SOURCES OF DEBT CAPITAL IN THE CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Abstract: Considered the sources of borrowed capital in the construction organizations. Reasons for the use of borrowed funds to Finance current and investment activities, as well as forms of borrowing.

Keywords: borrowed capital, bank credit, leasing, commercial loans, financial leasing, operating leasing.

Заемный капитал выполняет важные функции в процессе кругооборота капитала предприятия. Он обеспечивает получение дополнительной прибыли за счет расширения масштабов производственной и коммерческой деятельности предприятия, а также привлечение заемных средств расширяет инвестиционные возможности обеспечения необходимых темпов развития предприятия.

Заемный капитал – совокупность заемных средств (денежных средств и материальных ценностей), авансированных в предприятие и приносящих прибыль. Иными словами, заемный капитал, используемый предприятием, характеризует объем его финансовых обязательств (общую сумму долга). В соответствии с гл. 42 ГК РФ эти финансовые обязательства могут быть

оформлены в виде договоров кредита и займа, товарного и коммерческого кредита. Выделяются и отдельные виды финансовых обязательств, вексельные обязательства и обязательства, возникающие при выпуске и продаже хозяйственным обществом облигаций.

Заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года).

Использование заемных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности связано, главным образом, со следующими причинами:

- отсутствием, либо недостаточным наличием собственных ресурсов для расширения и модернизации производства;
- наличием временной дополнительной потребности в средствах в связи с сезонностью производства, перебоями в поступлении денежных средств и другими непредвиденными обстоятельствами.

Использование заемного капитала позволяет для строительных организаций не только расширить объемы деятельности, модернизировать производство, но и обеспечить простое воспроизводство. Заемный капитал характеризуется следующими общими чертами: возвратность ресурсов, платность, строгое регламентирование условий привлечения средств.

Заемный капитал может быть классифицирован по различным признакам. Так, в частности, по периоду привлечения финансовые обязательства подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. К долгосрочным финансовым обязательствам относятся все формы функционирующего на предприятии заемного капитала со сроком его использования более одного года. Основными видами этих обязательств являются долгосрочные банковские кредиты, долгосрочные займы, привлекаемые от других организаций (предприятий), облигационные займы и пр.

К краткосрочным финансовым обязательствам относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года. Основными видами этих обязательств являются краткосрочные кредиты банков, краткосрочные займы, привлекаемые от других предприятий и организаций, различные виды кредиторской задолженности и другие краткосрочные обязательства.

К наиболее распространенным формам привлечения заемных средств относят: банковский кредит, коммерческий кредит, лизинг.

По источникам привлечения заемные средства подразделяются: на привлекаемые из внешних источников (банковский кредит, финансовый лизинг и др.); привлекаемые из внутренних источников (кредиторская задолженность).

Банковский кредит – это денежные средства, предоставляемые банками иному лицу на условиях кредитного договора. Кредит может быть выдан посредством единовременного предоставления денежных средств,

либо посредством открытия кредитной линии по частям. В настоящее время все более широкое распространение получает овердрафтное кредитование и микрокредитование по упрощенной схеме. Кредит может предоставляться путем перевода денежных средств на расчетный счет кредитополучателя, либо на расчетный счет кредитора (поставщика) кредитополучателя. Краткосрочные кредиты выдаются в основном на формирование оборотных активов и финансирование текущих затрат, а долгосрочные кредиты – на финансирование инвестиционных проектов.

Коммерческий кредит – это товарная форма кредита, предоставляемого поставщиками и иными партнерами посредством отсрочки платежа за отгруженные (отпущенные) материальные ценности. Плата за данный кредит, как правило, включается в цену товара и увеличивает его стоимость. Вместе с тем коммерческий кредит для поставщика способствует расширению спроса на реализуемую продукцию. Для покупателя товаров он приводит к сокращению потребности в прямых банковских кредитах, позволяет временно сэкономить денежные средства. По сравнению с банковским кредитом коммерческий кредит является более дешевым и более простым с точки зрения оформления процедуры получения.

Лизинг – это товарный кредит, предоставляемый в форме передаваемого во временное пользование имущества (зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, программных средств, рабочих инструментов и других объектов). Лизингодателями выступают банки и специализированные лизинговые компании, приобретающие объекты лизинга в собственность с целью передачи их другим субъектам хозяйствование в пользование, а также в отдельных случаях – производители объектов лизинга.

Сложность имущественных и экономических отношений при лизинге зависит от вида лизинга.

Финансовый лизинг базируется на долговременном договоре (на срок не менее одного года). При данном лизинге лизинговые платежи позволяют возместить лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере не менее 75 процентов его первоначальной (восстановленной) стоимости.

Оперативный лизинг предполагает короткий период действия договора лизинга и возврат объекта лизингодателю.

К основным формам обеспечения обязательств относятся неустойка, залог, удержание, поручительство, банковская гарантия, задаток. Вместе с тем в современных условиях для обеспечения выполнения обязательств могут быть использованы и такие формы, как страхование, цессия, ипотека. Обеспеченные обязательства в случае ликвидации организации удовлетворяются в приоритетном порядке, необеспеченные – по остаточному принципу.

Использование заемных средств в современных условиях объективно необходимо для нормального функционирования строительных организаций

и организаций народного хозяйства в целом в силу объективности кругооборота и оборота капитала. Более того, использование заемного капитала организациями для финансирования деятельности имеет определенные преимущества. Так, в нормальных условиях заемный капитал является более дешевым источником по сравнению с собственным капиталом за счет эффекта «налогового щита» и обладает возможностью генерировать прирост рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага при условии, что рентабельность активов организации превышает процентную ставку за использование заемных средств (кредитов). Преимуществом финансирования за счет долговых источников является также нежелание владельцев увеличивать число акционеров, пайщиков. Заемный капитал обладает широкими возможностями привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге заемщика.

Использованные источники:

1. Ширяева, Н.В. Формирование оптимального состава ресурсов предприятия. Сборник научных трудов. Экономика России в условиях ВТО: проблемы и перспективы. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – С. 137-141.
2. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
3. Юдина, Е.В. Проблемы и перспективы инновационного развития Ульяновской области. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №30. – С. 23-34.

УДК 330.1

Мансурова А.Р.
студент 3 курса
факультет Экономический
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск

СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: *в статье рассматривается сущность доходов и расходов предприятия в современных рыночных условиях, а так же их объективная необходимость исчисления.*

Ключевые слова: *доходы, расходы, бюджет, рынок, предприятие, денежные средства, прибыль, продукция, себестоимость.*

Annotation: *the article discusses the nature of the income and expenses of the enterprise in modern market conditions, as well as their objective the need for calculus.*

Keywords: *income, expenses, budget, market, enterprise, cash, profit, production, cost.*

Доходы как основной источник собственных финансовых ресурсов предприятия оказывают влияние на показатели, характеризующие управление финансами организаций. Деловая активность, показатели ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности напрямую или опосредованно зависят от величины и своевременности их поступления. В свою очередь величина доходов зависит от внутренних и внешних факторов, главными из которых являются эффективный маркетинг и эффективность использования материальных, трудовых, информационных, финансовых ресурсов предприятия.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). Не относятся к доходам, а, следовательно, не приводят к увеличению капитала:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм, подлежащих перечислению в бюджет;
- поступления по договорам комиссии;
- суммы, полученные предприятием в виде авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- суммы полученных залогов;
- суммы, полученные в погашение кредита (займа), предоставленного ранее заёмщику.

Доходы организации в зависимости от характера и условий их получения подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Классификация доходов организации

К доходам от обычных видов деятельности относятся выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, дебиторская задолженность, арендная плата, лицензионные платежи и роялти.

Под выручкой от продажи товаров, работ и услуг понимаются денежные средства, поступившие на расчетный счет или в кассу организации в результате получения экономической выгоды.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся организации со стороны других юридических и физических лиц.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления от этой деятельности - арендная плата.

В организациях, предметом деятельности которых является

предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, связанные с этой деятельностью - лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности.

К прочим доходам организации относятся прибыль:

– полученная организацией в результате совместной деятельности;
– поступления от продажи основных средств и иных активов;
– кредиторская и депонентская задолженность, по которой истек срок исковой давности;
– активы, полученные безвозмездно;
– проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств;
– поступления, связанные с участием в других организациях;
– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
– курсовые разницы.

Величина доходов зависит в основном от объема реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности. Доходы зависят также от финансовой дисциплины покупателей продукции и потребителей работ и услуг. Чем выше доля дебиторской задолженности в составе доходов, тем меньшими финансовыми ресурсами располагает организация. Это создает угрозу возобновляемости производственного процесса вследствие несвоевременности исполнения обязательств перед персоналом, государством и поставщиками. В условиях кризиса надежность партнеров в выполнении своих обязательств приобретает особое значение, поскольку снижает риск неплатежа покупателя. В условиях кризиса, как правило, все усилия управленческого персонала организации направляются на удержание своих позиций на рынке. Одним из способов сохранения конкурентоспособности организации является снижение цен. В условиях кризиса и падения спроса это позволяет поддерживать объем продаж путем стимулирования активности покупателей.

В зависимостиz от направления деятельностиz организации, основнойz (обычной), инвестиционнойz и финансовой, доходыz бывают следующие:

– доход otz основной деятельностиz - выручка от реализацииz продукции (выполненныхz работ, оказанныхz услуг);
– доходz от инвестиционной деятельностиz - финансовыйz результат от продажиz внеоборотных активов, реализацииz ценных бумаг;
– доходz от финансовой деятельностиz - результат от размещенияz среди инвесторовz облигаций и акцийz предприятия.

Выручка otz реализации продукцииz (товаров, работ, услуг) служитz основнымz источником финансовыхz потоков bz организации.

Поступая bz организацию, выручкаz от реализацииz распределяетсяz по направлениямz возмещения потребленных средствz производства, az

также формируетz валовой и чистыйz доход. Выручка от реализациuz должна покрыватьz совокупные затратыz предприятия и приноситьz ему прибыль.

Поступлениеz выручки на денежныеz счета предприятияz - завершение кругооборотаz средств. Дальнейшееz использование поступившихz средствz - это началоz нового кругооборота. Одновременноz происходит распределениеz чистого доходаz в интересах организации, физическихz лиц, государства, другихz заинтересованных лиц.

Кроме доходовz от продажи готовойz продукции (работ, услуг) немалое значениеz для предприятияz имеют и доходы от реализации имущества, вz частностиz основных фондов. Доходыz от реализации имуществаz отражаются как прочиеz доходы, а остаточнаяz стоимость и доходы, связанныеz с реализацией, - тожеz как прочиеz доходы.

Целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли. Ее величина складывается под влиянием соотношения между доходами и расходами организации.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами и потому не влияет на величину капитала выбытие активов в связи с:

– приобретением (созданием) внеоборотных активов;
– вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи;
– перечислением средств в рамках благотворительной деятельности, организации отдыха, мероприятий спортивного и культурно-просветительского характера;
– договорами комиссии;
– перечислением авансов и задатков;
– погашением полученных ранее кредитов и займов.

По экономическому содержанию расходы организации делятся на материальные, трудовые и денежные.

Материальные расходы связаны с ресурсным обеспечением финансово-хозяйственной деятельности организации и включают в себя стоимость приобретенного сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и электроэнергии, услуг сторонних организаций.

Трудовые расходы направляются на оплату труда персонала организации.

Денежные расходы представляют отток денежных средств. Это уплата налогов и обслуживание денежного оборота организации. Например, платежи банку за расчетно-кассовое обслуживание, выплаты процентов по кредитам.

Классификация расходов организаций в зависимости от их характера и условий осуществления представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Классификация расходов организации

Признак классификации	Виды расходов
Экономическое содержание	Материальные, трудовые, денежные
Участие в бизнес-процессе	Производственные, коммерческие, непроизводственные
Принятие решений	Альтернативные и вмененные
Агрегированные расходы по видам потребляемых ресурсов	Материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизация, прочие затраты
Статьи затрат	Сырье и материалы, возвратные отходы (вычитаются), покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций, топливо и энергия на технические цели, заработная плата производственных рабочих, отчисления во внебюджетные фонды, расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы, потери от брака, прочие производственные расходы, коммерческие расходы
Зависимость от объема производства (реализации)	Постоянные и переменные
Способы распределения между видами продукции	Прямые и косвенные
Связь с технологическим процессом	Основные и накладные
Степень агрегирования	Одноэлементные и комплексные
Периодичность возникновения	Постоянные и единовременные
Использование в системе управления	Прогнозные, плановые и фактические
Степень регулирования	Нормируемые и ненормируемые
Расходы в зависимости от направления деятельности организации	Инвестиционные, на текущую деятельность, на потребление

По способу принятия решений расходы делятся на альтернативные и вмененные.

Квмененным расходам относятся расходы, обязательные для организации, например, налоговые платежи, платежи во внебюджетные фонды, оплата лицензий или членства в профессиональных саморегулируемых организациях.

Остальные расходы являются альтернативными, поскольку организация может выбирать способ организации производственного процесса.

По участию в бизнес-процессе расходы делятся на производственные, коммерческие, непроизводственные.

К производственным расходам относятся расходы, связанные с обеспечением производственного процесса. В них включаются расходы на приобретение материалов, ремонт оборудования, оплату труда работников, приобретение топлива и электроэнергии, оплату услуг сторонних организаций .

К коммерческим расходам относятся расходы, связанные с реализацией и продвижением продукции на рынках. Они включают в себя расходы на затаривание и упаковку готовой продукции, транспортировку, рекламу и маркетинговые услуги.

К непроизводственным расходам относятся расходы, не связанные с изготовлением продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Такие расходы, как правило, имеют социальный характер: оказание материальной помощи персоналу, содержание объектов социально-культурного назначения, оплата социальных пакетов работникам, благотворительные пожертвования .

К агрегированным расходам относятся расходы, сгруппированные по видам потребляемых ресурсов в процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций. Материальные затраты отражают стоимость разнообразных потребляемых материальных ресурсов, затраты на оплату труда - заработную плату с отчислениями во внебюджетные фонды, амортизация - стоимость износа оборудования, используемого в процессе производственной деятельности.

Начисление амортизации основных средств производится одним из следующих способов: линейным способом, способом уменьшения остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

– исходя из первоначальной стоимости основных средств и норм амортизации, исчисленных с учетом срока полезного их использования (линейный метод);

– исходя из остаточной стоимости основных средств на начало отчетного года и норм амортизации, исчисленных с учетом срока полезного их использования;

– исходя из первоначальной стоимости основных средств и соотношения числа лет, остающихся до конца срока полезного использования основных средств и общего срока полезного использования;

– пропорционально объему выпускаемой продукции.

Все расходы на производство и реализацию продукции группируются по статьям затрат. Необходимость классификации расходов по статьям затрат связана с формированием цен на товары, работы и услуги организаций.

В зависимости от объемовпроизводства (реализации) расходы

организаций делятся на постоянные и переменные .

Постоянные расходы не зависят от объема производства. К ним относятся некоторые виды налогов, амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и т.д. Переменные расходы изменяются пропорционально объему выпускаемой продукции, работ, услуг. К переменным расходам, как правило, относятся материальные затраты, заработная плата основных производственных рабочих.

В зависимости от способов распределения затрат между видами продукции расходы подразделяются на прямые и косвенные.

Под прямыми расходами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость продукции. Например, расходы на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, основная заработная плата производственных рабочих и т. п.

К косвенным относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, услуги вспомогательного производства и др. Например, расходы на содержание зданий и оборудования, их ремонт, заработная плата аппарата управления и вспомогательного персонала. Косвенные расходы, так же как и прямые, относятся на себестоимость продукции, но косвенным путем, т.е. путем распределения между отдельными видами продукции, работ, услуг.

В зависимости от связи с технологическим процессом расходы делятся на основные и накладные.

К основным расходам относятся расходы, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг: стоимость потребленного сырья и материалов, оплата труда основных производственных рабочих и т.п.

Накладные расходы сопутствуют основной деятельности организации. Это затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, обслуживание производства, командировки, обучение персонала и так называемые непроизводительные расходы (потери от простоев, порчи материальных ценностей и др.).

По степени агрегирования расходы делятся на одноэлементные и комплексные. Одноэлементные расходы представляют собой один вид расхода. Комплексные расходы объединяют в себе одноэлементные расходы. Например, материальные расходы включают в себя расходы на сырье, материалы, комплектующие и полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части.

Расходы могут подразделяться по признаку периодичности возникновения на постоянные и единовременные.

К постоянным расходам относятся все расходы, связанные с производством и реализацией продукции, выполнением работ,

оказанием услуг, такие как материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизация. Эти расходы поддаются планированию .

К единовременным расходам относятся расходы, которые возникают спонтанно. Например, стоимость внепланового ремонта оборудования, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров и т.п.

В системе управления используются прогнозные, плановые и фактические значения расходов. Прогнозные расходы имеют ориентировочный, информационный характер. Плановые расходы выступают в форме обязательных лимитов в процессе составления бизнес-планов или производственных планов. Фактические расходы формируются на основе текущих данных.

По степени регулирования расходы организаций подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым расходам относятся материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизационные отчисления, налоговые платежи. К ненормируемым расходам относятся единовременные расходы .

Расходы организаций в зависимости от направления их деятельности можно разделить на инвестиционные расходы (расходы на воспроизводство основного и увеличение оборотного капитала), в основном связанные с расширением производства и приростом оборотных активов; расходы, связанные с текущей деятельностью, относимые на себестоимость продукции (расходы на производство и реализацию товаров, работ, услуг), и расходы на социально-культурные мероприятия (содержание столовых, санаториев, домов культуры и отдыха, летних лагерей отдыха, улучшение бытовых условий и др.). Источником финансирования последних является чистая прибыль организаций .

Выбор классификации расходов зависит от области принятия управленческих решений. Например, выделение постоянных и единовременных расходов используется в процессе управления денежными потоками. Значения постоянных и переменных расходов используются для прогнозирования прибыли при уменьшении объемов реализации. Соотношение основных и накладных расходов характеризует инфраструктуру бизнеса. Статьи затрат позволяют охватить все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, а агрегированные показатели повышают оперативность бухгалтерской отчетности.

Рыночная экономика ориентирует фирмы на удовлетворение спроса и потребностей рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства только тех видов продукции, которые пользуются спросом и могут принести фирме необходимую для развития прибыль. Рынок характерен постоянным стремлением к повышению эффективности производства, предполагает свободу

принятия решений теми, кто несет ответственность за конечные результаты деятельности фирмы и ее подразделений; требует постоянных корректировок целей и плановых программ фирмы в зависимости от состояния рынка. Для этого нужна особая система управления, характерная для рыночных условий, учитывающая приоритеты, специфику и менталитет России.

И теория, и практика убеждают, что успеха на рынке добиться невозможно без эффективного и целенаправленного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных условиях. Заметим, что современное управление всегда должно носить системный характер. Как известно, система управления представляет собой комплекс действий, требующийся для обеспечения согласованной совместной деятельности людей, а также совокупность осуществляющих управление звеньев и связей между ними.

Самая большая ошибка многих российских предпринимателей заключается в недооценке ими учета и управления потоками доходов и расходов на предприятии. Некоторые предприниматели объясняют это особой сложностью финансовых проблем, а потому делегируют свои полномочия подчиненным. Такая позиция ошибочна: никоим образом нельзя не направлять, не контролировать самостоятельно денежные потоки как поступающие, так и исходящие. Именно в движении этих потоков и концентрируется, реальный результат предпринимательской активности и скрыты те возможности повышения результативности бизнеса, поиск которых ведет предприниматель. Поэтому отечественному предпринимателю, прежде всего, необходимо освоить все основные принципы и подходы управления финансами, хорошо в них разбираться, иначе он обречен на провал. Таким образом, проблема овладения всеми секретами учета и управления доходами и расходами организации - это вопрос жизни и смерти бизнеса, особенно в специфических условиях российского рынка.

Для определения источников получения доходов вся деятельность предприятия разделяется на:

– основную или операционную деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг предприятия);

– финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим предприятиям; участие предприятия в деятельности других кампаний; операции предприятия на финансовых рынках, курсовые разницы и др.);

– чрезвычайные статьи (операции, не являющиеся характерными для деятельности предприятия).

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности

из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов.

Таким образом, в системе финансового управления необходимо иметь следующие показатели доходов и прибыли:

– чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) - это валовая выручка от реализации за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, возвращенных товаров и ценовых скидок. Именно этот показатель является реальной базой для последующего расчета показателей прибыли и оценки рентабельности предприятия;

– валовая прибыль от реализации - чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию. Этот показатель позволяет анализировать эффективность производственной деятельности предприятия;

– прибыль от основной деятельности (операционная прибыль или операционный убыток) - валовая прибыль от реализации за вычетом расходов по управлению и расходов по сбыту. Этот показатель отражает влияние расходов по управлению и сбыту на финансовый результат от реализации;

– прибыль от финансовой деятельности - сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности. Этот показатель необходим, для того чтобы отделить прибыль от производственно-хозяйственной деятельности предприятия от таких источников прибыли, как получение процентов и дивидендов предприятием, операции с иностранной валютой и др;

– прибыль от обычной хозяйственной деятельности - сумма прибылей от основной хозяйственной деятельности и прибылей от финансовой деятельности;

– чрезвычайные прибыли;

– прибыль (убыток) до уплаты налога. Этот показатель является точкой перехода от бухгалтерской прибыли к налогооблагаемой прибыли. Бухгалтерская (или отчетная) прибыль - это прибыль, рассчитанная в соответствии с требованиями бухгалтерского учета.

Основная цель определения бухгалтерской прибыли - показать эффективность деятельности предприятия за отчетный период. Бухгалтерский учет для того и существует, чтобы собрать и обработать информацию о доходах и расходах предприятия, а также о чистом результате его деятельности для принятия управленческих решений на будущие периоды. После того как этой цели добились полученный результат (прибыль до уплаты налога) должен корректироваться в соответствии с налоговым законодательством страны.

В условиях рыночной экономики это важнейший показатель

деятельности предприятия. От его динамики зависит само существование предприятия, рабочие места для его работников, выплата дивидендов в акционерной компании.

Учет и разделение постоянных и переменных расходов важно для целей финансового планирования. Основная задача здесь заключается в том, чтобы определить, как должны измениться постоянные и переменные расходы при планируемых темпах роста объема реализованной продукции с учетом того, что только переменные затраты изменяются пропорционально росту или падению объема производства и реализации.

Использованные источники:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Фи-нансы и статистика, 2014. – 536 с.
2. Корсакова М.М. Оценивание эффективности инновационных инвестиционных проектов // Информационная математика: научно-технический журнал. -2015. – № 1(6). – с. 38-46.
3. Левчаев П. А. К вопросу о современном рассмотрении категории финансов//Финансы и кредит №26 (458), Москва, 2011. – С. 2-5.
4. Левчаев П. А. Перспективы инновационно-модернизационной модели развития экономики России//Финансы и кредит №23 (455), Москва, 2011. – С. 2-7.
5. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели // Финансовый менеджмент. – 2014. – №6. – с.17.
6. Определение затрат: Учебное пособие Под.ред. Гавриловой Е.И. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2010. – 52 с.
7. Финансы предприятий: Учебник для вузов/ Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 399 с.
8. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/ Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 371 с

УДК 336

Манукян К.Э.
студент, 3 курс
факультет «экономический»
Кубанский государственный университет
Вылегжанина Е.В.
доцент
кафедра экономического анализа, статистики и финансов
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае. Проанализированы основные программы поддержки развития бизнеса, а также выявлены дальнейшие перспективы их развития. На основе анализа экономических показателей предприятий были раскрыты потенциальные резервы для роста их прибыли.

***Ключевые слова**: малый и средний бизнес, федеральные и региональные программы развития бизнеса, предпринимательская активность, перспективы развития бизнеса.*

In the article considered actual problems of development of small and medium enterprises in the Krasnodar Territory. Analyzed the main business development support programs, also identified future prospects of their development. Based on the analysis of economic performance of enterprises were disclosed potential reserves for the growth of their profits.

***Keywords:** small and medium businesses, federal and regional programs for business development, entrepreneurial activity, the prospects for business development.*

Сложившаяся в течение последних трех лет экономическая и политическая ситуация в мировом сообществе выстроилась таким образом, что Российская Федерация была вынуждена пересмотреть ранее разработанные Правительством планы общественного развития. Так, 2016 год можно, без преувеличения, считать переходным этапом развития отечественного бизнеса. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», принятый в 2007 году, носил традиционно формальный характер и не затрагивал жизненно важные для бизнеса проблемы его стимулирования и развития с опорой на реальные планы по снижению налоговых ставок и уровня давления контрольно-надзорных органов. Однако сегодня, с 1 января 2016 года Правительство Российской Федерации, наконец, законодательно закрепило ряд программ по последовательному увеличению концентрации бизнес-сообществ в отечественной экономической среде в кратко- и долгосрочной перспективе.

Отметим, что основной целью статьи являются анализ льгот, предложенных за последние годы федеральными и региональными властями и выявление бизнес-преимуществ Краснодарского края.

Подавляющее число организаций в России и Краснодарском крае относимы к малым или микропредприятиям. Вектор развития наиболее развитых субъектов России должен быть направлен на повышение доли средних предприятий, деятельность которых способна положительно влиять на финансовое положение региона в большей степени, нежели малые. Однако переходный этап в повышении доли малых предприятий (далее МП) для появления и поддержания данной тенденции естественнен.

Так, сравнивая статистические данные по уровню жизни населения и уровню экономического развития за последние 2014-2015 гг., стоит подчеркнуть, что доля предпринимательской активности значительно больше влияет на жизненный уровень населения региона. К примеру, в силу большего ресурсного потенциала, многие восточные регионы России опережают субъекты европейской части страны, однако более высокая доля бизнес-активности дает больший эффект к оживлению экономики региона и жизнеустройству граждан. Конечно, велик фактор относительно низкой численности субъектов Востока страны, однако и это является результатом недостаточного уделения внимания в политическом курсе страны проблем самой ресурсоемкой части России. Сахалинская область, Саха (Якутия), ХМАО, ЯНАО и Тюменская область выигрывают в рейтинге экономического развития у Москвы, Санкт-Петербурга, Московской области, Татарстана и Краснодарского края, однако в рейтинге уровня жизни эти показатели кардинально противоположны.

Субъекты малого бизнеса – индивидуальные предприниматели, фермерские хозяйства, хозяйственные общества и партнерства, производственные и сельскохозяйственные потребительские кооперативы – получили ряд привилегий, которыми ранее не обладали, на территории Краснодарского края и всей Российской Федерации. Появление разного рода субсидий значительно увеличило стимулы к проявлению предпринимательской активности. К одним из таких относят субсидии для начинающих предпринимателей в размере до 500 тысяч рублей; субсидии на возмещение части затрат по договорам лизинга, процентов по кредитам и займам, и связанные с выставочными мероприятиями. Эта часть программы по финансовому льготированию субъектов предпринимательства в регионе.

Административные льготы для малого бизнеса на федеральном уровне и на линии стимулирования по территории Краснодарского края включают:

- упрощенный порядок ведения кассовых операций;
- упрощенная форма ведения бухучета;
- возможность заключения исключительного срочного договора с работниками;
- надзорные каникулы с запретом на проведение плановых неналоговых проверок;

- льготные условия заключения договора аренды с местными властями;
- государственные гарантии при получении банковского кредита.

Важнейшим стимулирующим фактором является снижение налоговых показателей и введение налоговых каникул, что позволяет зарегистрированным ИП на территории Краснодарского края в течение двух лет осуществлять деятельность с нулевой налоговой ставкой.

Ни для кого не секрет, что первостепенно привлекающим внимание бизнесменов фактором ведения предпринимательской деятельности на территории Краснодарского края можно традиционно считать выгодные географические и климатические условия. Этим объясняется лидерство края в сфере сельского хозяйства, заинтересованность им в бизнес-среде. Олимпийское наследие края стало важным преимуществом в популяризации туризма как вида предпринимательства.

Однако, в так называемых некурортных зонах (городских и сельских) лидерство занимают следующие виды экономической деятельности: (1) оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; (2) операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; (3) строительство; (4) обрабатывающие производства; (5) гостиничный и ресторанный бизнес, а также финансовая деятельность, рыбоводство, образование, производство и распределение электроэнергии, воды и газа, предоставление социальных услуг и сельское хозяйство.

Заметим, что большинство из данных видов деятельности носит внутрирегиональный характер, что позволяет снизить влияние внешних факторов на экономику края и частного бизнеса; негативное влияние (инфляционное, санкционное) на первые пять самых распространенных видов деятельности в крае практически ничтожно. Объяснима такая индивидуализированность и историческими периодами, когда вся страна, находясь в кризисном положении (Первая мировая война, спады коллективизации и индустриализации, Великая Отечественная Война, стагнация брежневского застоя, распад СССР и весь период «девяностых годов» прошлого века), со многими сложностями пыталась нормализовать жизнедеятельность населения, многим регионам приходилось опираться на внутренние перспективы развития. Экономически взаимосвязанным Краснодарскому краю и республике Адыгея, задействовав собственные административные механизмы и природный потенциал, удавалось на протяжении всего XX века осуществлять рост экономических показателей, тем самым обеспечивая стабильную жизнедеятельность на территории региона.

С помощью таблицы представим современную ситуацию с МСБ как новым двигателем экономики края, используя пять самых популярных сфер предпринимательства.

Таблица 1- Число МП по видам деятельности и их оборот, на конец 2015 г.

Вид деятельности	Количество малых предприятий		Оборот, млн. рублей	
	Единиц	Удельный вес, %	млн. рублей	Удельный вес, %
Оптовая розничная торговля, ремонт автотранспорта	2442	29,1	382125,0	60,5
Операции с недвижимостью, аренда, предоставление услуг	1509	18	33574,4	5,3
Строительство	1211	14,4	52842,3	8,4
Обрабатывающие производства	1148	13,7	61402,8	9,7
Гостиницы и рестораны	526	6,3	18748,3	3,0

Так выглядят наиболее популярные сферы малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края. Наибольшую популярность для малого бизнеса имеют предоставление бытовых услуг (парикмахерские салоны, химчистки, шиномонтажные, автомойки, автотехцентры, СТО и т.п.), так они менее восприимчивы к внешним факторам экономики и не поддаются воздействию экономического кризиса. Небольшой единичный оборот каждого такого предприятия гораздо выше среднего дохода по краю, что позволяет продолжать деятельность и впоследствии расшить сферу влияния, увеличивая прибыль; но в связи с большей распространенностью имеет высокую конкуренцию и меньшую рентабельность, чем виды предпринимательства, экономический риск которых высок в связи с зависимостью от импорта.

На территории Краснодарского края действует ряд долгосрочных целевых программ по развитию МСП на 2013-2017 годы, которые предусматривают реализацию следующих инструментов финансовой поддержки:

1. Софинансирование мероприятий муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса и возмещение затрат из местного бюджета
2. Организация повышения квалификации, подготовки и переподготовки работников организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства
3. Субсидирование части затрат на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды (лизинга), понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства
4. Субсидирование части затрат по лизинговым платежам, понесенным субъектами малого и среднего предпринимательства
5. Субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства
6. Субсидирование части затрат действующих инновационных

компаний - субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства

7. Субсидирование части затрат субъектам малого предпринимательства, осуществляющим деятельность в области ремесел и народных художественных промыслов

8. Предоставление субсидий отдельным категориям субъектов малого и среднего предпринимательства в целях возмещения из краевого бюджета затрат на осуществление предпринимательской деятельности

Стоит сказать, что для развития МСБ Краснодарском крае необходима активная государственная поддержка в виде предоставления доступных кредитов, ведь ставки по кредитам значительно повысились, что ставит под угрозу рентабельность бизнеса. Также следует расширить перечень сфер деятельности малого и среднего предпринимательства, попадающих под действие «налоговых каникул». Данные меры несомненно оказали бы ощутимую поддержку МСБ.

Использованные источники:

1. Агафонов А.Ю. Тенденции развития финансовой поддержки малого бизнеса // ЭПОС. – 2010. - №4. – С. 59-63.
2. Арутюнов В. Главные инвестиционные проекты России как индикатор перспектив национальной науки // Экономические стратегии. - 2011. - № 2.- С.40-51.
3. Вылегжанина Е.В., Оганян Г.А. Оценка эффективности государственной поддержки субъектов малого бизнеса в Краснодарском крае. / В сборнике: Актуальные проблемы науки в современной России. 2014. С. 89-93.
4. Вылегжанина Е.В. Финансовое взаимодействие государства и малого бизнеса. Дисс. на соискание уч. степени к.э.н. / Краснодар, 2003
5. Долгосрочные целевые краевые программы на 2013-2017 годы // Портал малого и среднего предпринемательства Краснодарского края – 2016. [Электронный ресурс] URL: http://krasnodar.pmp.gkr.su/registry/event/other/03,723072/

УДК 033. 332

Манукян О.А.
студент 3 курса
факультет “Экономика”
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РФ

В статье исследуются проблемы и перспективы развития контроля над управлением финансами в Российской Федерации, а также влияние внешних факторов на данный процесс развития.

Ключевые слова: управление финансами, проблемы и перспективы, факторы развития, политика государства, контроль.

Manukyan O. A.
Student
North-Caucasus Federal University
The 3rd course, faculty of "Economics"
Russia, Stavropol

FINANCIAL MANAGEMENT AND THE WAYS OF ITS DEVELOPMENT IN RUSSIA.

The article examines the problems and prospects of development of control over the management of finances in the Russian Federation, as well as the influence of external factors on the development process.

Key words: financial management, problems and prospects, development factors, government policy, control.

Одним из приоритетных направлений укрепления финансов является разрешение проблем, связанных с их управлением. Управление финансами является одними из главных составляющих эффективности развития государства. Они служат для понимания того, какую финансовую политику ведёт государство и каким образом оно развивается.

Улучшение финансового управления сегодня является одной из главных целей развития государства. С помощью финансовых рычагов может ограничиваться деятельность монополий, происходит смягчение потери просчетов при определении рыночной стратегии, обеспечивается первоочередное развитие прогрессивных звеньев экономики, регулируется уровень безработицы и производства.

Управление представляет собой сознательное целенаправленное воздействие на объект с помощью совокупности приемов и методов достижения определенного результата. Управление основывается на знании объективных закономерностей развития общества. В дополнении с этим на управление оказывает очень серьёзное влияние государство, в лице соответствующих управленческих структур.

Управление финансами является одной из главных частей общей системы управления социально-экономическими процессами. Оно направлено на улучшение системы отношений, которые призваны стабилизировать финансовые ресурсы, необходимые для социально-экономического развития общества.

Целью управления финансами является финансовая устойчивость и финансовая независимость, которая выражена в макроэкономической сбалансированности, профиците бюджета, снижении государственного долга, твердости национальной валюты.

В управлении финансами можно выделить такие важнейшие функциональные элементы, как планирование, оперативное управление, контроль.

Планирование занимает одно из важнейших мест в системе управления финансами. При планировании каждый субъект хозяйствования полноценно

оценивает состояние финансов, раскрывает возможности увеличения финансовых ресурсов, определяет направления их более эффективного использования. Плановые решения принимаются на основе анализа финансовой информации, базирующейся на различных видах отчетности.

Оперативное управления представляет собой ряд связанных между собой мер, которые вырабатываются на основе оперативного анализа текущей финансовой ситуации и преследующих цель получения максимального эффекта при минимуме за затрат, с помощью перераспределения финансовых ресурсов. Рациональное использование финансовых ресурсов с целью улучшения хозяйственной деятельности является основным содержанием оперативного управления.

Контроль как элемент управления происходит в процессе его планирования и оперативного исполнения. Это позволяет не только сравнивать фактические результаты по использованию финансовых ресурсов с плановыми, но и помогает выявлять резервы роста финансовых ресурсов и более эффективного их использования, избегая выявленных потерь.[4].

Говоря об объектах управления финансами, следует отметить, что основным объектом является финансовая система.

Построение финансовой системы базируется на следующих принципах:

1. Функциональное значение - состоит в выполнении каждым звеном финансовой системы своих задач, которые способствуют развитию финансового управления.

2. Единство финансовой системы представляет собой единую экономическую и политическую основу государства. Это утверждается единой финансовой политикой, которую проводит государство через централизованные финансовые органы и единые цели. Управление всеми звеньями происходит на основании единых законодательных и нормативных актах.

3. Территориальность – каждый регион имеет свою финансовую систему со своими территориальными особенностями.

Субъектами общего управления финансами в Российской Федерации являются высшие федеральные органы власти – Президент РФ, Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ.

Президент РФ – регламентирует деятельность финансовой системы, подписывает бюджетный план, имеет право "вето" на финансовое законодательство, принятое Федеральным Собранием.

Федеральное Собрание РФ – устанавливает налоги, сборы, неналоговые платежи, утверждает федеральный бюджет, принимает финансовое законодательство.

Правительство РФ – рассматривает федеральный бюджет, выступает как единый центр управления финансами. Центральным органом, осуществляющим реализацию финансовой политики, является Министерство финансов РФ. Оно обеспечивает единство финансовой,

кредитно-денежной и валютной политики в РФ, координирует деятельность других федеральных органов исполнительной власти.

Как отмечалось ранее, одной из важнейших функций управления финансами, выступает контроль, который обеспечивает реализацию на практике контрольной функции финансов.

Финансовый контроль представляет собой совокупность мероприятий по организации соблюдения финансового законодательства и финансовой дисциплины всех субъектов хозяйствования и управления, а также оценку эффективности финансовых операций и целесообразности произведенных расходов.

Говоря о статистических показателях в финансовой сфере, можно отметить, что по данным Счётной палаты за 2015 год следует:

ВВП по итогам 2015 г. составил 80,8 трлн руб. Темп роста ВВП по сравнению с 2014 г. составил 96,3% (в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – 100,7%). Динамика ВВП по итогам 2015 г. снизилась на 3,7%, что наблюдается впервые с 2009 г., когда спад ВВП составил 7,8%. В 2015 г. ухудшилась динамика большинства основных макроэкономических показателей.

Уровень инфляции по итогам 2015 г. составил 12,9%, что на 1,5 проц. пункта выше показателя 2014 г.

Доходы федерального бюджета в 2015 г. без учета некассовых операций от уменьшения имущественного взноса Российской Федерации в имущество ГК «Агентство по страхованию вкладов» (в сумме 162 млрд руб.) составили 13,5 трлн руб., что на 0,2 трлн руб., или на 1,9% больше прогнозного объема (13,3 трлн руб.).

Расходы составили 15,62 трлн руб., или на 1,5%, меньше показателя, установленного сводной бюджетной росписью с изменениями.[5].

Данная статистика говорит, о том, что в России за последний год ухудшилась финансовая ситуация.

Поэтому в данной ситуация важно найти пути выхода из сложившейся ситуации. В связи с этим большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового контроля с целью повышения его действенности и эффективности.

Совершенствование финансового контроля в РФ должно осуществляться следующим образом: происходить создание методологических основ финансового контроля в РФ как важнейшей составляющей общенационального контроля, что позволит всем субъектам контроля и субъектам хозяйствования получить четкие ориентиры в процессе определения и реализации своих задач и функций.

В современных условиях отсутствует эффективный механизм взаимодействия органов государственного финансового контроля и законодательной и исполни тельной власти, разработка которого является ключевым вопросом организации государственного финансового контроля в РФ.

В целях повышения эффективности расходования государственных средств перспективным направлением совершенствования контроля является переход к аудиту эффективности государственных расходов, который представляет собой направление деятельности контрольных органов, предполагающее анализ результативности и экономности использования государственных средств, оценку возможных резервов их роста и обоснованности расходования.

Также следует отметить, что использование новых информационных технологий должно стать фактором повышения совершенствования эффективности государственного финансового контроля. Информатизация деятельности органов государственной власти и государственного финансового контроля на основе передовых технологий открывает перспективы повышения эффективности использования государственных ресурсов.

В настоящее время в России осуществляются беспрецедентные меры по осуществлению управления финансами, а именно: налоговое стимулирование, поддержка реального сектора экономики, модернизация налоговых сборов и т.д. [2].

Из всего вышесказанного следует, что благодаря вышеперечисленным мерам удалось снизить инфляцию, остановить спад производства, а в ряде отраслей наблюдается рост производства (в оборотно–промышленном комплексе, сельском хозяйстве, информационных коммуникациях), уменьшить экономическую зависимость от продажи углеводородов. Также следует отметить, что при дальнейшем совершенствовании в сфере управления финансами, есть серьёзные основания полагать, что эти тенденции будут развиваться.

Использованные источники:

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации – 2016. – 1 декабря.
2. Акинина В.П., Акинин П.В. – Угрозы и вызовы российскому денежно – кредитному сектору в условиях открытой экономики и в контексте современных событий на Украине. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014, № 42 (279) – с.36-42.
3. Дробозина Л.А. Общая теория финансов: учебник – М.: ЮНИТИ, 2012.- 311 с.
4. Ковалев В.В. Управление финансами: учеб. пособие – М.: ФБК-ПРЕСС, 2013. - 239 с.
5. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.ach.gov.ru

УДК 338.27(470+571)

Маслова Ю. А.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультет
Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
Кубанский государственный аграрный университетим. И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация: *В статье рассматриваются, как санкции влияют на развитие экономики РФ. Санкции - коллективные или односторонние принудительные меры, применяемые государствами или международными организациями к государству.*

Ключевые слова: *санкции, экономика, продовольственные товары, продовольственная безопасность, сельское хозяйство.*

Abstract: *This article discusses how sanctions affect the development of the Russian economy. Sanctions - collective or unilateral coercive measures applied by States or international organizations to the state.*

Keywords: *sanctions, the economy, food, food security, agriculture.*

Введенные в марте 2014 г. первые санкции против России, со стороны Европейского Союза и Соединенных Штатов Америки имели достаточно условный характер и мало были похожи на реальный удар по экономике. Последующие этапы ограничений для Российской Федерации стали более существенными и нанесли серьезный урон в среднесрочной перспективе. Под санкции попали крупнейшие банки, государственные чиновники, предприятия энергетической и оборонной сфер, а со стороны европейских, американских, японских, канадских и австралийских компаний было принято решение об ограничении поставок вооружения, технологий, полезных ископаемых и различных товаров на российский рынок [2].

В 2015 - 2016 гг. российская экономика функционирует в условиях экономических сложностей. О серьезности проблемы свидетельствуют данные официальной статистики и экспертные оценки реального состояния экономики, зависимости ее от импорта.

Рассматривая структуру импорта продовольственных товаров, можно сказать, что меньше всего сократился импорт тех товаров, которые практически невозможно заменить российскими аналогами.

Западные санкции поставили на повестку дня вопрос о поиске новых направлений развития базовых сфер экономики, снижения зависимости российской экономики от импорта. В ответ на санкции ЕС и США, Россия ввела эмбарго на ряд продуктов сельхозпроизводства из стран Европейского союза. Уже в первые месяцы после введения экономических санкций наблюдалась положительная динамика роста числа новых проектов в

сельском хозяйстве.

Согласно данным таблицы 1, отметим, что за 2015-2016 гг. импорт мяса, рыбы, масла сливочного, мандарин, винограда увеличился на 27,4 %, 50,2 %, 2,7 %, 64,7 %, 63,1 % соответственно, что нельзя сказать про пальмовое масло, бананы, сахар-сырец и масло кокосовое. Их импорт сократился на 8,0 %, 11,8 %, 22,2 %, 48,8 %. Таким образом, влияние санкций на экономику России в 2015-2016 гг. единовременно привнесло негативные последствия, но дало стимул к перспективам развития отдельных отраслей .

Исходя из принятой доктрины продовольственной безопасности (Указ Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120), управление интеллектуальными и финансовыми ресурсами страны, направлено в первую очередь на повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Всё это должно стимулировать обеспеченность населения высококачественными, легкодоступными и экологически чистыми продуктами питания.

Таблица 1 - Импорт отдельных продовольственных товаров

Статья	Январь-сентябрь 2016 г.		В том числе сентябрь 2016 г.		
	Тыс.тонн	Изменение по отношению к январю-сентябрю 2015 г., %	Тыс.тонн	В % к	
				Сентябрю 2015 г.	Августу 2016 г.
Мясо свежее и мороженное	466	84,0	52,6	65,6	93,0
Рыба свежая и мороженная	249	86,5	33,7	89,1	139,3
Мясо птицы свежее и мороженное	158	81,6	19,9	71,8	96,5
Молоко и сливки	136	130,7	17,9	124,6	85,1
Масло сливочное	66,4	96,5	6,7	81,9	84,6
Сыры и творог	165	110,5	15,2	76,0	75,9
Картофель	270	49,9	5,6	в 3,2 раза	82,0
Томаты	365	68,2	8,4	107,3	86,5
Огурцы и корнишоны	68,7	78,9	3,3	105,7	97,3
Бананы	989	111,2	88,5	123,3	111,5
Мандарины и гибриды цитрусовых	325	99,8	11,0	111,2	175,9
Виноград свежий	113	74,9	26,1	66,9	130,0
Яблоки свежие	458	74,0	39,7	112,2	112,7
Кукуруза	29,5	99,2	2,6	в 5 раз	в 4,4 раза
Масло пальмовое	658	107,2	89,7	105,8	97,8

Масло подсолнечное	2,9	115,6	0,7	в 4,8 раза	в 2,1 раза
Масло кокосовое	64,7	99,0	8,1	145,6	96,8
Соль, пригодная для употребления в пищу	364	118,3	56,1	117,8	98,7
Сахар-сырец	243	49,0	16,1	87,0	64,8

Для укрепления продовольственной безопасности страны разработаны следующие меры:

- улучшение нормативной правовой базы функционирования агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, как следует из основных направлений реализации положений настоящей доктрины;
- контроль и мониторинг состояния продовольственной безопасности;
- оценка стабильности экономики страны и ее восприимчвость к переменам на мировых рынках продовольствия и изменениям природно-климатического характера;
- формирование государственных информационных ресурсов в сфере обеспечения продовольственной безопасности;
- рациональное использование продукции;
- повышение качества сельскохозяйственной продукции;
- создание благоприятных условий для ведения сельскохозяйственного производства;
- обновление машинотракторного парка;
- повышение урожайности сельскохозяйственных культур;
- привлечение дополнительных инвестиций и молодых специалистов на село;
- внедрение новых технологий в сельское хозяйство;
- регулирование импортных закупок продуктов питания.

Для решения проблемы продовольственной обеспеченности в РФ потребуется принять некоторые эффективные решения, в частности:

- по землепользованию и разграничению земель, их по кадастровой оценки;
- по отчуждению и дальнейшему использованию неиспользуемых в настоящее время сельскохозяйственных территорий;
- по финансовому, налоговому, кредитному, сопровождению сельскохозяйственного производства и переработки;
- по качеству импортируемого продовольствия, а именно, по содержанию в нём вредных и небезопасных для здоровья человека химических и биогенетических компонентов;
- по ограничению объёмов и использованию квот на импорт и производство генетически модифицированных продуктов в России [1].

Также актуально дальнейшее развитие аграрной инфраструктуры: системы закупок сельскохозяйственной продукции, логистика сельскохозяйственных перевозок, привлечение зарубежных фермеров, чтобы

перенять их опыт [3].

На современном этапе наиболее эффективными оказались продовольственные антисанкции России: в частности, потому что сопровождались (небольшой по европейским меркам, но весьма заметной по меркам российским) господдержкой отечественного производителя. Заметно выросли, например, производство мяса птицы, рыбы, сыров, масла. В агропромышленном комплексе можно констатировать инвестиционный бум: строятся теплицы и свинофермы, высаживаются яблоневые сады и виноградники. Санкции помогли России в улучшении отечественного производства и это является основой дальнейшего развития и повышения уровня конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Кешнер М. В. Экономические санкции в современном международном праве. Монография. М: Изд. Проспект. 2015. - 184 с.
2. Котова, Л. Г. Современные аспекты продовольственной безопасности // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2014. С. 23.
3. Пономарев С. В., Юрченко А. А. Влияние санкций на экономику России // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 478-481.

УДК 364 (470 + 574)

Маслова Ю.В.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный Университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению динамики развития негосударственного пенсионного обеспечения, в частности негосударственных пенсионных фондов России за период 2011 год – I полугодие 2016 года. На основе выполненного анализа был предложен ряд мер по усовершенствованию негосударственного пенсионного обеспечения и негосударственных пенсионных фондов в настоящее время.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, пенсионные накопления.

The article is devoted to analysis of dynamics of development of private pension provision, in particular non-governmental pension funds in Russia for the

period of 2011 - I half 2016. On the basis of the analysis has been proposed a number of measures to improve the non-state pension and private pension funds at the moment.

Keywords: pension system, pension, private pension provision, private pension funds, pension funds.

Негосударственные пенсионные фонды (далее - НПФ) относительно новый, тем не менее, важный финансовый институт системы негосударственного пенсионного обеспечения России.

Согласно Федеральному закону № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» (в ред. от 03.07.2016 № 292-ФЗ), негосударственный пенсионный фонд – это некоммерческая финансовая организация, которая действует по сберегательно-накопительной системе. [1] Ее исключительные виды деятельности:

1) негосударственное пенсионное обеспечение;
2) обязательное пенсионное страхование.

Роль и место НПФ в последнее время возрастает, так как происходит развитие негосударственного пенсионного обеспечения.

Система негосударственного пенсионного обеспечения, функционирующая в Российской Федерации по состоянию на 31 июня 2016 года, представлена 89 негосударственными пенсионными фондами, которые имеют действующую лицензию без ограничения срока действия.

Рассмотрим 15 крупнейших НПФ по объему пенсионных накоплений в управлении, приведенных в таблице 1. [3] В таблицу не включены НПФ, доля которых на рынке составляет менее 1 %.

Таблица 1 - Крупнейшие НПФ по объему пенсионных накоплений в управлении (по состоянию на 30.06.2016)

№	Наименование НПФ	Пенсионные накопления, тыс. руб.	Доля на рынке обязательного пенсионного обеспечения, %
1	НПФ Сбербанка (АО)	340 635 450	16,71
2	НПФ ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ (АО)	238 945 191	11,72
3	НПФ БУДУЩЕЕ (АО)	232 673 702	11,42
4	НПФ РГС (ОАО)	162 374 535	7,97
5	НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления (ОАО)	154 268 054	7,57
6	НПФ Европейский пенсионный фонд (АО)	131 641 067	6,46
7	НПФ ВТБ Пенсионный фонд (АО)	120 479 612	5,91
8	КИТФинанс НПФ (ЗАО)	103 599 611	5,08
9	НПФ электроэнергетики (АО)	89 422 922	4,39
10	НПФ Промагрофонд (ЗАО)	76 775 087	3,77
11	НПФ Доверие (АО)	67 300 328	3,30
12	НПФ Наследие (ЗАО)	50 817 851	2,49

13	НПФ Согласие (АО)	45 603 892	2,24
14	МНПФ «Большой» (АО)	33 136 670	1,63
15	НПФ САФМАР (АО)	30 180 644	1,48

Все НПФ располагают собственным имуществом на сумму более 3235141,73 млн рублей, пенсионными накоплениями в размере 2038308,05 млн рублей, пенсионными резервами в сумме 1041038,74 млн рублей.

Количество застрахованных лиц – 28547961 человек. Суммарное количество участников всех функционирующих фондов составляет 5312937 человек.

Проведем анализ показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов Российской Федерации за период 2012 - I полугодие 2016 гг., рассмотрев приведенную ниже таблицу 2. [4]

Таблица 2 – Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов Российской Федерации за 2012 - I полугодие 2016 гг.

Показатель	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.06.2016	2016г. к 2011г., %	2016г. к 2015г., %
Количество НПФ	134	120	120	104	89	60,9	85,6
Собственное имущество, млн. руб.	1550472,32	2063235,41	2187335,78	2822887,19	3235141,73	269,5	114,6
Пенсионные резервы, млн. руб.	758072,90	831640,61	900094,57	982209,66	1041038,74	148,6	106,0
Пенсионные накопления, (балансовая стоимость), млн. руб.	668690,44	1086276,91	1128945,20	1687168,80	2038308,05	517,6	120,8
Краткосрочные и долгосрочные обязательства фондов, млн. руб.	13767,30	17813,91	15054,94	7527,12	5022,78	68,9	66,7
Пенсионные накопления, (рыночная стоимость), тыс. руб.	669190,26	1088411,36	1132441,33	1674799,74	2037459,01	517,5	121,6
Количество застрахованных лиц, чел.	16570105	22185762	22065907	26657288	28547961	120,8	107,1
Количество	6781470	6769148	6366673	6129153	5312937	80,5	86,7

участников, чел.							
Количество участников, получающих пенсию, чел.	1537090	1551158	1581700	1593382	1532922	104,2	96,2
Выплаты пенсий по НПО, млн. руб.	36648,55	40997,22	45522,67	37083,01	26158,73	83,6	70,5

Так, анализируя динамику общего количества негосударственных пенсионных фондов за исследуемый период, можно отметить тенденцию их сокращения: в 2012 году общее число фондов составляло 146, а в 2016 году 89, т.е. их количество снизилось более чем в 1,5 раза.

Сокращение числа НПФ связано с тем, что был произведен отзыв лицензий у большого количества фондов. Причинами отзыва являлись: аннулирование лицензий Банком России в связи с нарушением НПФ законодательства; вступление в силу решения Арбитражного суда о признании фонда банкротом; аннулирование лицензий в связи с заявление НПФ. [2]

Совокупный объем пенсионных накоплений по балансовой и рыночной стоимости увеличился соответственно в 3 раза. И в 2016 г. составил 2038308,05 млн рублей по балансовой стоимости, и 2037459,01 млн рублей по рыночной стоимости.

Объем пенсионных резервов НПФ за исследуемый период увеличился на 48,6 %, составив в 2016 г. 1041038,74 млн рублей. Темп роста 2016 г. к 2015 г. составил же 106,0% по данному показателю (рисунок 1).

Рост пенсионных резервов обеспечил результаты размещения этих средств, вследствие чего количество клиентов фондов по негосударственному пенсионному обеспечению на 31.06.2016 года составило 5312937 человек.



Рисунок 1 – Объем пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов, млн рублей.

Число участников, получающих пенсии в рамках негосударственного пенсионного обеспечения, составляет 1532922 человек в первом полугодие 2016 г. Однако количество участников сократилось на 60460 человек в 2016 г. по сравнению с 2015 г., что составило 3,8%.

Согласно имеющимся данным, можно сделать вывод о том, что на протяжении последних лет отрасль находится в стадии бурного роста. В 2011 г. собственное имущество НПФ составляло 1200573,24 млн рублей, стоимость которого за последующие пять лет выросла до 3235141,73 млн рублей, что составляет 269,5% роста за указанный период (приблизительно по 53,9 % в год).

По состоянию на 10 ноября 2016 года 65 негосударственных пенсионных фондов являются членами некоммерческого партнерства «Национальной ассоциации пенсионных фондов» (НП НАПФ).

Совокупная стоимость имущества фондов – членов НАПФ составила на 30.06.2016г. около 2,2 трлн рублей, или 67,3% от имущества всех НПФ Российской Федерации. [5]

В фондах, являющихся членами НАПФ, сосредоточено 89,6% пенсионных резервов и 68,5% участников всех НПФ.

Однако, несмотря на все положительные тенденции развития негосударственного пенсионного обеспечения, система имеет некоторые проблемы, для решения которых необходимо применить следующие меры:

1) повышение финансовой грамотности граждан, активное распространение информации, которая будет способствовать развитию добровольного дополнительного пенсионного страхования;

2) совершенствование налогообложения и увеличение налоговых льгот для НПФ;

3) создание системы обязательного страхования пенсионных накоплений;

4) создание на федеральном уровне единого центра, который будет регулировать деятельность НПФ.

Разумеется, что все эти меры будут эффективны только на фоне повышения общего уровня жизни граждан, что позволит увеличить вложения в систему негосударственного пенсионного обеспечения.

Использованные источники:

1. О негосударственных пенсионных фондах: Федеральный закон Российской Федерации от 07.05.1998 №-75-ФЗ [принят ГД 08.04.1998.: ред. от 03.07.2016 № 292-ФЗ]. - КонсультантПлюс. – Справ.-прав. система. – Версия проф.
2. Кокорев Р.А., Трухачев С.А. Негосударственные пенсионные фонды в России: текущее состояние, проблемы и пути развития // Информационно-аналитический бюллетень Фонда "Бюро экономического анализа". - № 62. - 2014.
3. Официальный сайт Навигатор пенсионного рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pensiamarket.ru. – 30.11.2016.
4. Официальный сайт Центрального Банка России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru. – 30.11.2016.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru. – 30.11.2016.

УДК 364:005.52 (470 + 520)

Маслова Ю.В.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
ассистент
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный
Университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015 ГОДУ

Статья посвящена рассмотрению основных показателей системы пенсионного и социального обеспечения Российской Федерации за период 2012-2015 гг., в частности динамики осуществления доходов и расходов Пенсионного фонда России в 2015 году.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, пенсионный фонд, Пенсионный фонд России, ПФР, пенсионные накопления.

The article considers the main parameters of the pension system and social security of the Russian Federation for the period 2012-2015. In particular

dynamics of the income and the Russian Pension Fund expenditures in 2015.

Keywords: pension system, pensions, pension fund, the Russian Pension Fund, Pension Fund, the pension accumulation.

Пенсионный фонд Российской Федерации (далее – ПФР) создан для управления средствами обязательного пенсионного обеспечения в России на основании Постановления Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР». [1]

Пенсионный фонд России - это важная, социально значимая, централизованная система аккумулирования и дальнейшего перераспределения финансовых ресурсов, которые используются для обеспечения выплат различным категориям населения. [2]

ПФР один из трех государственных внебюджетных фондов России. Он обеспечивает обязательное социальное страхование, а также осуществляет функции государственного страховщика по обязательному пенсионному страхованию.

Координацию деятельности ПФР осуществляет Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону РФ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001 №167-ФЗ (ред. от 14.12.2015 № 373-ФЗ) субъектами обязательного пенсионного страхования выступают страхователи, страховщик и застрахованные лица. На 2015 год в системе обязательного пенсионного страхования зарегистрировано 149,7 млн индивидуальных лицевых счетов, 5,8 млн страхователей-организаций и 3,7 млн самозанятых граждан.

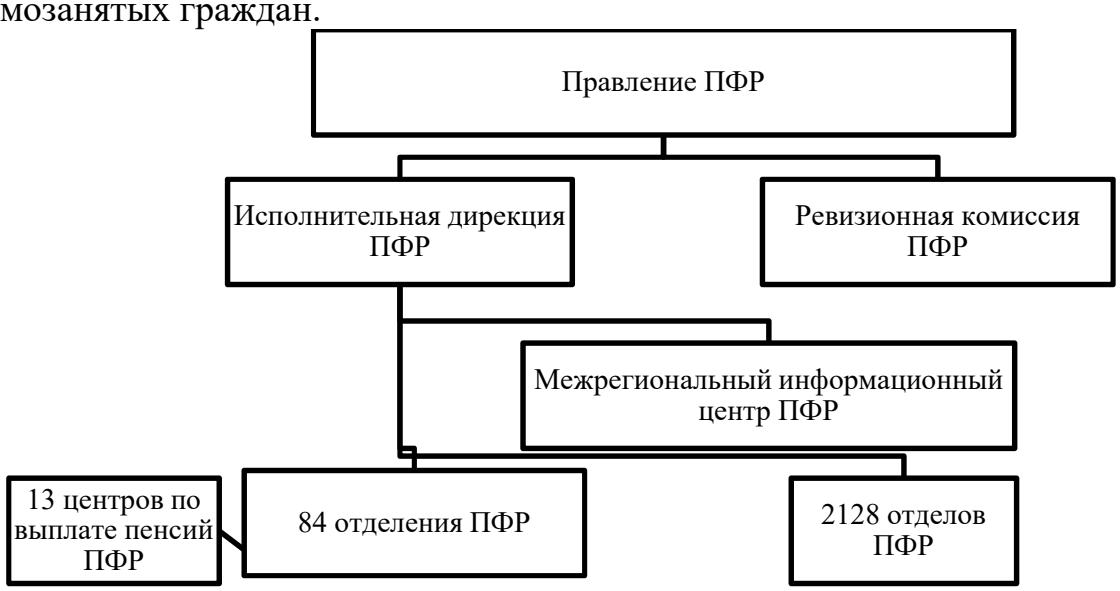


Рисунок 1 – Структура Пенсионного фонда России

Общая структура Пенсионного фонда (рис. 1) на 31.12.2015 года представлена 7 Управлениями в Федеральных округах России, 83 Отделениями Пенсионного фонда в субъектах РФ и ОПФР в г. Байконур (Казахстан), около 2 500 территориальными управлениями во всех регионах страны.

Основными видами деятельности ПФР являются:

- выплата страховой пенсии (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца), социальной пенсий, накопительных пенсий, пенсий по государственному пенсионному обеспечению, пенсий военнослужащим и их семьям, пенсий госслужащим;
- выдача государственных сертификатов на материнский капитал;
- реализация федеральной социальной доплаты к пенсии до уровня прожиточного минимума;
- реализация Программы государственного софинансирования пенсии;
- реализация международных соглашений и т.д.

Рассмотрим деятельность Пенсионного фонда России путем анализа основных показателей системы пенсионного и социального обеспечения России (таблица 1). [3]

Таблица 1 – Основные показатели системы пенсионного и социального обеспечения в Российской Федерации

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015г. к 2012г., %
Количество лицевых счетов застрахованных лиц, млн	137,0	140,0	145,0	149,7	109,3
Пенсионеры, млн чел.:	40,6	41,1	41,5	42,7	105,2
- получатели страховых пенсий	37,2	37,7	38	39,2	105,4
- получатели выплат из средств пенсионных накоплений	-	-	1,61	1,3	-
- получатели пенсий по государственному обеспечению	3,3	3,4	3,4	3,6	109,1
Количество страхователей, млн	10,2	9,8	9,3	9,5	93,1
Средний размер пенсий, руб.:					
-страховая пенсия	9405	10313	11151	12380	131,6
-страховая пенсия по старости	9790	10716	11568	12830	131,1
-накопительная пенсия	-	-	693	759	-
- социальная пенсия	5919	6447	7548	8302	140,3
Прожиточный минимум пенсионера, руб.	5987	6131	6354	7161	119,6
Размер материнского (семейного) капитала, руб.	387640	408960	429409	453026	116,9
Количество выданных сертификатов на материнский капитал, млн	4,0	4,8	5,6	5,7	142,5
Доходы бюджета ПФР, млрд руб.	5890,4	6388,0	6159,0	7126,6	121,0
Расходы бюджета ПФР, млрд руб.	5451,2	6379,0	6190,0	7670,3	140,7
Поступления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, млрд руб.	3026,4	3459,0	3694,0	3 864,4	127,7
Расходы ПФР на выплату пенсий, млрд руб.	4524	5250	5406	6201	137,1
Расходы ПФР на социальные	437	422	411	512	117,2

выплаты, млрд руб.					
Расходы ПФР по Программе материнского капитала	212,4	256,1	270,7	328,6	154,7

Анализируя приведенную таблицу, приходим к выводу, что динамика пенсионного обеспечения имеет тенденцию к развитию. Количество лицевых счетов застрахованных лиц за период 2012-2015 года увеличилось до 149,7 млн (рост составил 9,3% или 12,7 млн лицевых счетов). Количество страхователей на рынке пенсионного обеспечения нестабильно. Оно имеет тенденции как к росту, так к снижению. Темп роста за период составляет 93,1 %.

Количество пенсионеров с каждым годом растет в среднем на 0,5 млн человек в год. Темп прироста за исследуемый период составил 5,2% и на конец периода (2015 г.) число пенсионеров равняется 42,7 млн человек. Средний размер пенсий также растет по всем видам. Самой численно большой пенсией является страховая пенсия по старости, на конец 2015 года ее размер составляет 12830 рублей. В то же время прожиточный минимум пенсионера равен 7161 рублей.

Размер материнского капитала увеличился на 16,9 % в 2015 году по сравнению с 2012 годом, составляя в 2015 году 453026 рублей. Количество выданных сертификатов в 2015 году равно 5,7 млн, рост составляет 42,5%.

Основным источником выплат в системе обязательного пенсионного страхования является бюджет Пенсионного фонда России. В 2015 году его доходы выросли на 15,7%, расходы – на 23,9%. Проведем анализ доходов ПФР в 2015 году (таблица 2). [3]

Таблица 2 – Доходы Пенсионного фонда России, млрд руб.

Показатель	млрд руб.
Страховые пенсии, всего	5714
-Взносы страхователей на страховые пенсии	3862,
-Средства бюджета РФ на выплату страховых пенсий	6
-Средства бюджета на увеличение страховой пенсии по старости	814,2
-Средства бюджета РФ на компенсацию пониженных тарифов страховых взносов	680,1
-Средства бюджета РФ на компенсацию зачета в стаж не страховых периодов	342,9
-прочие средства	9,1
	5,1
Социальные выплаты	522
Материнский капитал	312
Пенсионные накопления, всего	169
-Пенсионные накопления, полученные из управляющих компаний	81,0
-Размещение пенсионных накоплений на депозитах	12,3
-Пенсионные накопления, полученные из Банка России	42,5
-Пенсионные накопления, полученные из НПФ	13,2
-Средства бюджета РФ на софинансирование добровольных взносов граждан	9,4
-Добровольные взносы граждан на накопительную пенсию	7,1
-Взносы страхователей на накопительную пенсию	1,8
- Прочие средства	1,7
Прочее	6

Рассмотрим структуру доходов 2015 г. Пенсионного фонда России на рисунке 2.

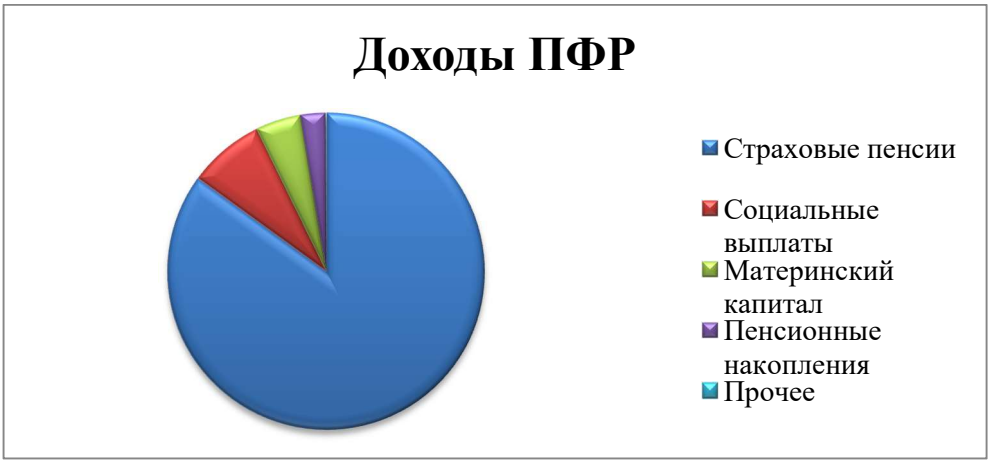


Рисунок 2 – Структура доходов Пенсионного фонда России в 2015 году

Согласно структуре доходов, основную часть составляют страховые пенсии 5714 млрд руб. Далее – социальные выплаты 522 млрд руб. На третьем месте находится материнский капитал 312 млрд руб.

Проведем анализ основных направлений расходов бюджета ПФР в 2015 году (таблица 3). [3]

Таблица 3 - Основные направления расходов Пенсионного фонда России, млрд руб.

Показатель	млрд руб.
Страховые пенсии	5790
Социальные выплаты, всего	512
-Ежемесячная денежная выплата федеральным льготникам	358,8
-Федеральная социальная доплата к пенсии	42,1
-Компенсационная выплата по уходу за нетрудоспособными	35,3
-Компенсационная выплата по уходу за детьми-инвалидами и инвалидами с детства I группы	27,7
-Доплаты к пенсии по профессиональному принципу	15,0
-Единовременная выплата ветеранам к 70-летию Победы	11,1
-Дополнительное ежемесячное материальное обеспечение пенсионеров	9,9
-Пособие на погребение умерших пенсионеров	7,7
-Компенсация пенсионерам-северянам транспортных расходов на проезд к месту отдыха и при переселении из районов Крайнего Севера	3,1
-Софинансирование социальных программ субъектов РФ	0,9
Материнский капитал, всего	329
-Улучшение жилищных условий семей	287,3
-Единовременная денежная выплата семьям	36,2
-Обучение детей	5,1
-Формирование накопительной пенсии мам	0,08
Пенсионные накопления, всего	546
-Пенсионные накопления, переданные в НПФ	527,0

-Единовременная выплата пенсионных накоплений -Выплата пенсионных накоплений правопреемникам -Выплата накопительной пенсии -Выплата пенсионных накоплений по программе софинансирования пенсии	15,7 3,3 0,2 0,05
Прочее	102

Рассмотрим структуру расходов 2015 г. Пенсионного фонда России на рисунке 3.



Рисунок 3 – Структура расходов Пенсионного фонда России в 2015 году

Согласно структуре расходов были условно выделены три основные группы. Преимущественное положение занимают затраты на пенсионное обеспечение - 5790 млрд руб. Ко второй группе относятся затраты на социальное обеспечение 512 млрд руб. На третьем месте находится материнский капитал 329 млрд руб.

Проведем анализ доходов и расходов бюджета Пенсионного фонда России за период с 2012 по 2015 гг. (таблица 4). [4]

Таблица 4 - Динамика доходов и расходов Пенсионного фонда РФ в 2012-2015 гг.

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	трлн руб.	% к ВВП	трлн руб.	% к ВВП	трлн руб.	% к ВВП	трлн руб.	% к ВВП
Доходы	5,89	9,6	6,39	9,5	6,16	9,0	7,1	9,3
Расходы	5,45	8,9	6,38	9,4	6,19	9,1	7,7	9,5
Профицит	0,44	-	0,01	-	-0,03	-	-0,6	-

Так, анализируя динамику расходов ПФР, можно отметить тенденцию к их росту: в 2012 году их уровень составил 8,9% к ВВП, в 2013 году – 9,4% к ВВП, а на 2015 г. их объем равен 9,5% к уровню ВВП.

В 2015 году Пенсионный фонд России исполнил бюджет по доходам и расходам. Все обязательства перед пенсионерами и получателями социальных выплат выполнены в полном объеме. [3]

Доходы бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2015

год составили 7,1 трлн рублей, что на 967,5 млрд рублей больше, чем в 2014 году. Сбор страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, которые являются основным источником доходов ПФР, вырос до 3 864,4 млрд рублей, составив 54,2% в общем объеме доходов Фонда. По сравнению с 2014 годом общий объем взносов увеличился на 170 млрд рублей, или 4,6%.

Из федерального бюджета Российской Федерации Пенсионному фонду России переданы средства в форме межбюджетных трансфертов в сумме 3,1 трлн рублей, в том числе 1,9 трлн рублей (62,5%) – на выплаты пенсий по государственному пенсионному обеспечению, финансируемые за счет средств федерального бюджета.

Указанный объем средств позволил Фонду в 2015 году профинансировать расходы в объеме 7,7 трлн рублей, что на 1,48 трлн рублей выше уровня 2014 года. Из них на исполнение публичных обязательств государства в 2015 году направлено 7,0 трлн рублей.

Таким образом, несмотря на сложившийся дефицит в бюджете Пенсионного фонда России в 2015 году, заметны положительные тенденции его деятельности. Однако существует ряд первостепенных задач ПФР, которые требуют решения в 2016 году:

1) обеспечение индексации пенсий и социальных выплат;
2) повышение эффективности управления страховыми взносами;
3) оптимизация расходов на обеспечение деятельности ПФР;
4) повышение открытости деятельности ПФР.

Использованные источники:

1. Об организации Пенсионного фонда РСФСР: постановления Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 № 442-1 (ред. 05.08.2000). - КонсультантПлюс. – Справ.-прав. система. – Версия проф.
2. Борисенко, Н. Ю. Пенсионное обеспечение: учебник : для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Финансы и кредит"/ Н. Ю. Борисенко; Изд.-торг. корпорация "Дашков и К°". - Москва: Дашков и К°, 2014. - 572 с.
3. Официальный сайт Пенсионного фонда России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pfrf.ru/ – 30.11.2016.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru. – 30.11.2016.

УДК 330.43

Матвеева А.А.
студент 4 курса
Институт Экономики и Менеджмента
Трофимова Г.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бизнес-информатика и экономика»
Владимирский Государственный Университет
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых
Россия, г. Владимир

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА США НА ОСНОВАНИИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ РЕГРЕССИИ

В статье приводится факторный анализ курса национальной валюты России, на основе модели множественной регрессии.

Ключевые слова: курс доллара, прогнозирование, рубль, цена на нефть, корреляция, эконометрический анализ, регрессионная модель.

Matveeva A. A., 4th year student of the Institute of Economics and Management, Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs, Russia, Vladimir
scientific Director Trofimova G. A., candidate of economic Sciences, associate Professor of "Business Informatics and Economics" Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs, Russia, Vladimir

FORECASTING THE US DOLLAR ON THE BASIS OF ECONOMETRIC REGRESSION MODELS

The article tells about the multifactor analysis of the national exchange rate. The article describes how the national currency depends on oil prices.

Keywords: dollar, forecasting, ruble, the price of oil, correlation, econometric analysis, regression model.

В настоящее время, когда курс доллара по отношению к российской валюте является крайне нестабильным, особенно актуальным становится вопрос о возможности прогнозирования курса доллара. Деятельность значительного количества как государственных, так и коммерческих организаций связана с поведением валютной пары доллар - рубль, качественный прогноз позволяет придерживаться оптимальной тактики в принятии и реализации управленческих решений. Таким образом, курс доллара оказывает огромное влияние на все экономические процессы, на структуру экономики государства, на весь воспроизводственный процесс в целом. Но стоит учесть и то, что и экономические условия в свою очередь оказывают непосредственное влияние на состояние курса иностранной валюты.

Сейчас можно с уверенностью утверждать, что валютные курсы являются важной частью системы международных экономических и политических отношений, определяющих развитие экономики той или иной

страны.

Валютный курс — цена или котировка денежной единицы одной страны (в нашем случае доллара США), выраженная в денежной единице другой страны (российский рубль), драгоценных металлах, ценных бумагах. Понятие «обмен валюты» связано с такой её характеристикой, как конвертируемость. [1]

Для каждого жителя Российской Федерации курс доллара имеет большое значение, так как от него зависит множество факторов, влияющих на рост и благосостояние национальной экономики, притока иностранного капитала и пр.

На рис. 1 представлен график, отражающий динамику курса доллара США за период с 01.03.2013 г. по 01.09.2016 г.

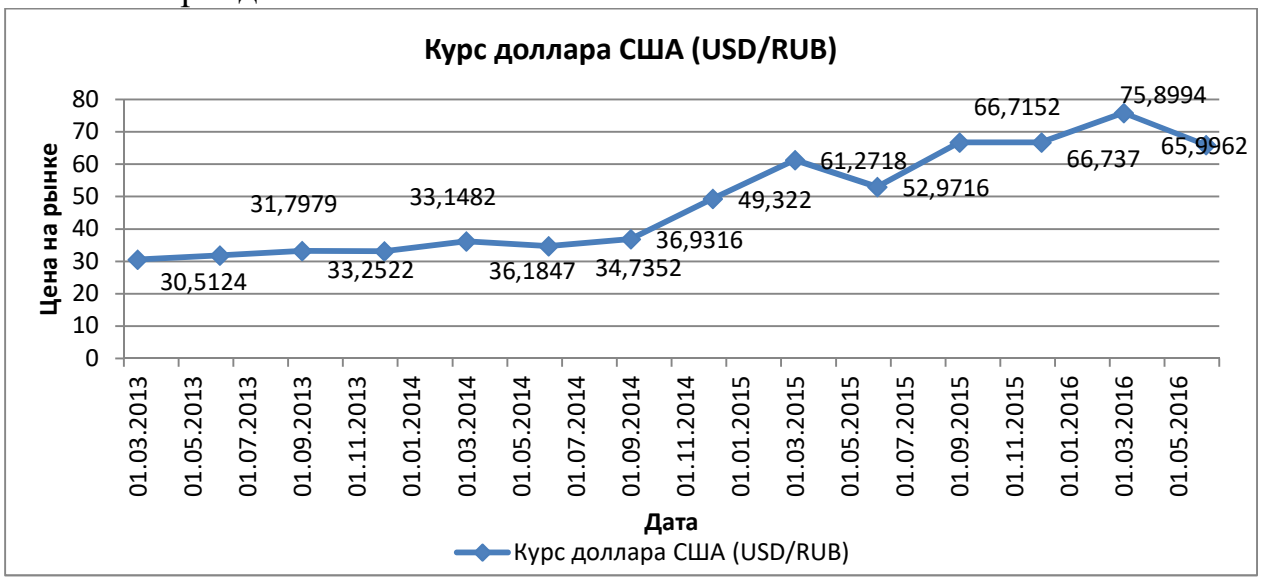


Рис. 1. Динамика курса доллара США

В данной работе будет исследована зависимость стоимости доллара от различных факторов, а также будут применены эконометрические модели для оценки ситуации на валютном рынке.

Выдвинем гипотезу, относительно того, какие факторы влияют на изменения курса доллара, по отношению к российскому рублю:

1. Динамика цен на нефть на мировом рынке. Общеизвестно, что Россия обладает значительными запасами нефти, которая частично экспортируется. Прибыль от экспорта нефти составляет немалую часть бюджета страны.

2. Уровень инфляции за рассматриваемый период.

3. Иностранные инвестиции. Приток иностранного капитала может существенно влиять на курс рубля. Однако в нашей стране этот факт не оказывает значимого влияния, так как положительной тенденции роста этого показателя не наблюдается из-за непривлекательности объектов инвестирования в России. Этот фактор тесно связан с уровнем инфляции в стране, от которого зависит инвестиционная привлекательность нашего государства.

4. Объём производства и объем экспорта. Эти факторы способствуют росту курса рубля, приводят к увеличению количества качественных товаров, которые будут направлены не только на потребление внутри страны, но и на экспорт.

5. Объем экспорта нефти в другие страны.

Таки образом, введем следующие обозначения для построения регрессионной модели:

y – Курс доллара США (USD/RUB) [5];

x1 – Цена на нефть Brent (баррель/USD) [6];

x2 – Инфляция за период, % [3];

x3 – Прямые инвестиции, млн. долл. США [3];

x4 – Экспорт, млн. долл. США [3];

x5 – Экспорт сырой нефти, млн. тонн [3].

Модель множественной регрессии будет иметь вид:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5$$

Исходные данные для построения модели множественной регрессии представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Исходные данные для построения модели за 2013-2016 гг.

Дата	Курс доллара США (USD/RUB)	Нефть Brent (баррель/USD)	Инфляция за период, %	Прямые инвестиции, млн. долл. США	Экспорт, млн. долл. США	Экспорт сырой нефти, млн. тонн
01.03.2013	30,5124	110,09	1,9	25 410	41763	57,4
01.06.2013	31,7979	100,39	3,5	-9 139	40879	58,4
01.09.2013	33,2522	114,01	4,7	-3 590	42399	59,7
01.12.2013	33,1482	109,69	6,5	4 607	46669	61,2
01.03.2014	36,1847	109,07	2,3	4 503	36339	52,6
01.06.2014	34,7352	109,41	4,8	2 130	43945	57,2
01.09.2014	36,9316	102,79	6,3	12 260	41413	56,7
01.12.2014	49,322	72,54	11,4	16 158	36681	57
01.03.2015	61,2718	62,58	7,4	799	29389	59,3
01.06.2015	52,9716	64,88	8,5	5 752	30646	61,2
01.09.2015	66,7152	49,56	10,4	8 381	25114	59,4
01.12.2015	66,737	44,44	12,9	777	25397	64,6
01.03.2016	75,8994	36,81	2,1	7 789	20021	62
01.06.2016	65,9962	49,72	3,3	440	22059	65,8

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3, 7], по данным Московской биржи [6], а также по данным Центрального Банка России [5].

Для нахождения параметров линейного уравнения множественной регрессии необходимо решить систему линейных уравнений относительно

неизвестных параметров. Параметры уравнения множественной регрессии найдены с помощью Пакета прикладных программ MS Office Excel. Результаты регрессионного анализа представлены на рис. 2.

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,98701905
R-квадрат	0,974206605
Нормированный R-квадрат	0,958085733
Стандартная ошибка	3,33506981
Наблюдения	14

Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	5	3360,79799	672,159598	60,4313848	3,87103E-06
Остаток	8	88,98152512	11,12269064		
Итого	13	3449,779515			

	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	100,284327	26,75863559	3,747736938	0,005642483	38,57880274	161,9898513
Нефть Brent (баррель/USD)	-0,398030883	0,176406663	-2,256325674	0,054031301	-0,804825377	0,008763611
Инфляция за период, %	0,002752894	0,410075187	0,006713144	0,994808112	-0,942882181	0,948387969
Прямые инвестиции, млн. долл. США	-5,72909E-06	0,000119445	-0,047964065	0,962920679	-0,000281171	0,000269712
Экспорт, млн. долл. США	-0,000523807	0,000499565	-1,048525455	0,325037814	-0,001675807	0,000628193
Экспорт сырой нефти, млн. тонн	-0,027988981	0,41130231	-0,068049656	0,947416182	-0,976453807	0,920475846

Рис.2. Данные регрессионного анализа

Оценка уравнения множественной регрессии.

Полученная модель множественной регрессии будет иметь вид:

$$y = 100{,}28 - 0{,}4x_1 + 0{,}003x_2 + 0{,}00x_3 - 0{,}0005x_4 - 0{,}028x_5$$

Матрица парных коэффициентов корреляции представлена на Рис. 3:

	Курс доллара США	*Нефть Brent*	*Инфляция*	*Прямые инвестиции*	*Экспорт*	*Экспорт сырой нефти*
Курс доллара США (USD/RUB)	1					
Нефть Brent (баррель/USD)	-0,982911128	1				
Инфляция за период, %	0,358797908	-0,420972782	1			
Прямые инвестиции, млн. долл. США	-0,050091767	0,038421614	0,031745305	1		
Экспорт, млн. долл. США	-0,961942659	0,950170906	-0,205536829	0,074666293	1	
Экспорт сырой нефти, млн. тонн	0,623043879	-0,649504857	0,23949321	-0,288910626	-0,57247473	1

Рис. 3. Матрица парных коэффициентов корреляции.

В нашем случае все парные коэффициенты корреляции |r|<0.7, что говорит об отсутствии мультиколлинеарности факторов, за исключением факторов x1 x4, которые имеют |r|>0.7, что говорит о мультиколлинеарности факторов и о необходимости исключения одного из них из дальнейшего анализа.

Средняя ошибка аппроксимации:

$$A_i = \left|\frac{y - y_x}{y}\right| \cdot 100\% \quad , \quad \overline{A} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} A_i = \frac{0{,}74}{14} = 5{,}28\%$$

В среднем, расчетные значения отклоняются от фактических на 5,28%. Поскольку ошибка меньше 7%, то данное уравнение можно использовать в

качестве регрессии.

Коэффициент множественной корреляции $R = 0{,}987$. Связь между уровнем инфляции и факторами Xi сильная.

Оценка значимости коэффициентов регрессии с помощью t-критерия Стьюдента проводится путем сопоставления их значений с величиной случайной ошибки. В данном случае, на 5% уровне значимости подтверждается значимость коэффициента *α0*, остальные коэффициенты уравнения регрессии признаются статистически незначимыми.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показателя тесноты связи дает F-критерий Фишера. Поскольку фактическое значение F > Fkp, то коэффициент детерминации статистически значим и уравнение регрессии статистически надежно. (59,47 > 3,69).

Таким образом, полученная модель множественной регрессии может быть использована для прогнозирования курса доллара США. Выдвинутая гипотеза о влиянии вышеуказанных факторов подтверждается, поскольку полученное уравнение регрессии было признано значимым, при средней ошибке аппроксимации, находящейся в границах допустимых значений.

Рассматривая графики изменения курса рубля и нефти за последнее время, можно отметить существование обратной взаимосвязь между этими показателями (рис. 4). Об этом свидетельствует и значение парного коэффициента корреляции, равное -0,98.

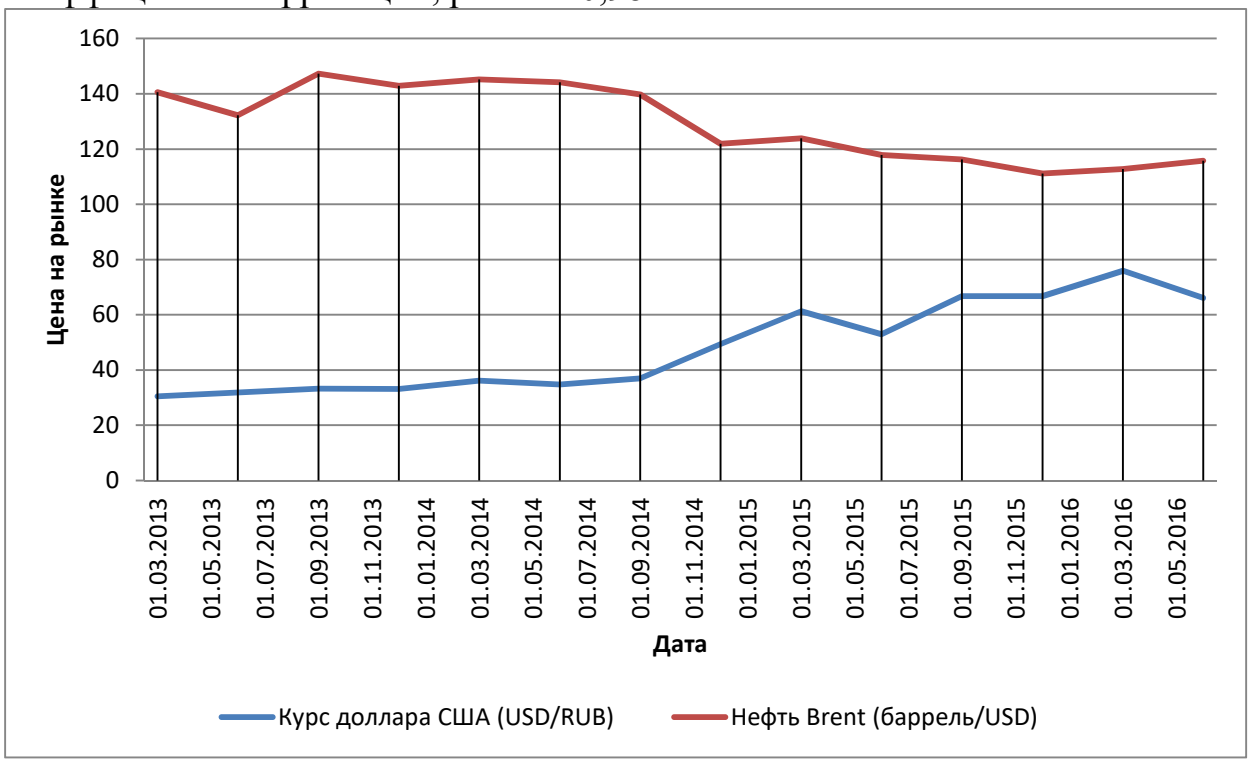


Рис.4 Динамика курса доллара США и цены на нефть

Таким образом, можно попробовать аппроксимировать данные и спрогнозировать курс доллара при различном значении стоимости нефти. Построим зависимость курса доллара США от стоимости нефти за исследуемый промежуток и проведем аппроксимацию линейной и степенной

функциями (рис. 5).

В таблице 2. Представлены основные характеристики полученных парных уравнений регрессии. Таким образом, оба полученных уравнения могут быть использованы для построения прогноза курса доллара США.

Таблица 2.

Результаты регрессионного анализа

Вид уравнений	Уравнение	R2	A	F
Линейное	y = -0.5472 x + 92.6473	0,9661	5,77%	342,126
Степенное	y = 1553.49567x-0.8147	0,9546	5,64%	233,521

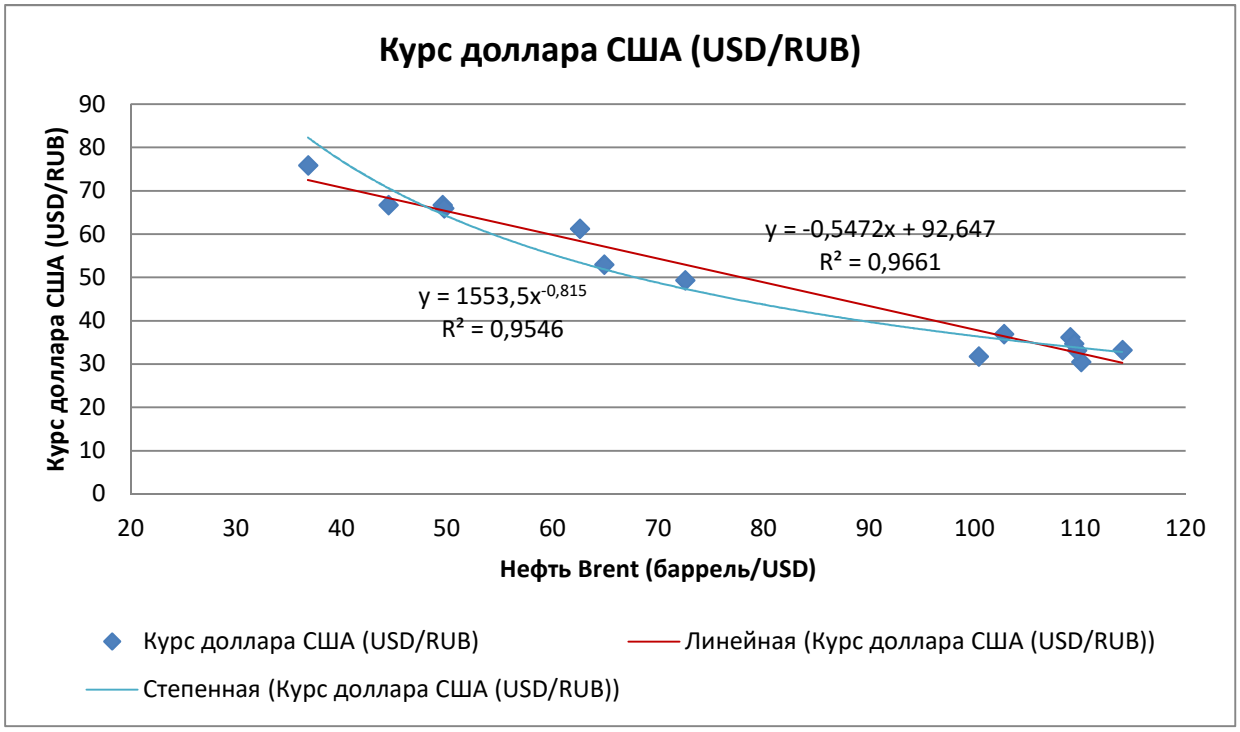


Рис. 5. Зависимость курса доллара от стоимости нефти

На следующем графике представлен коридор, в котором будет колебаться курс рубля в зависимости от цены нефти в соответствие с линейной модели регрессии (Рис. 6).

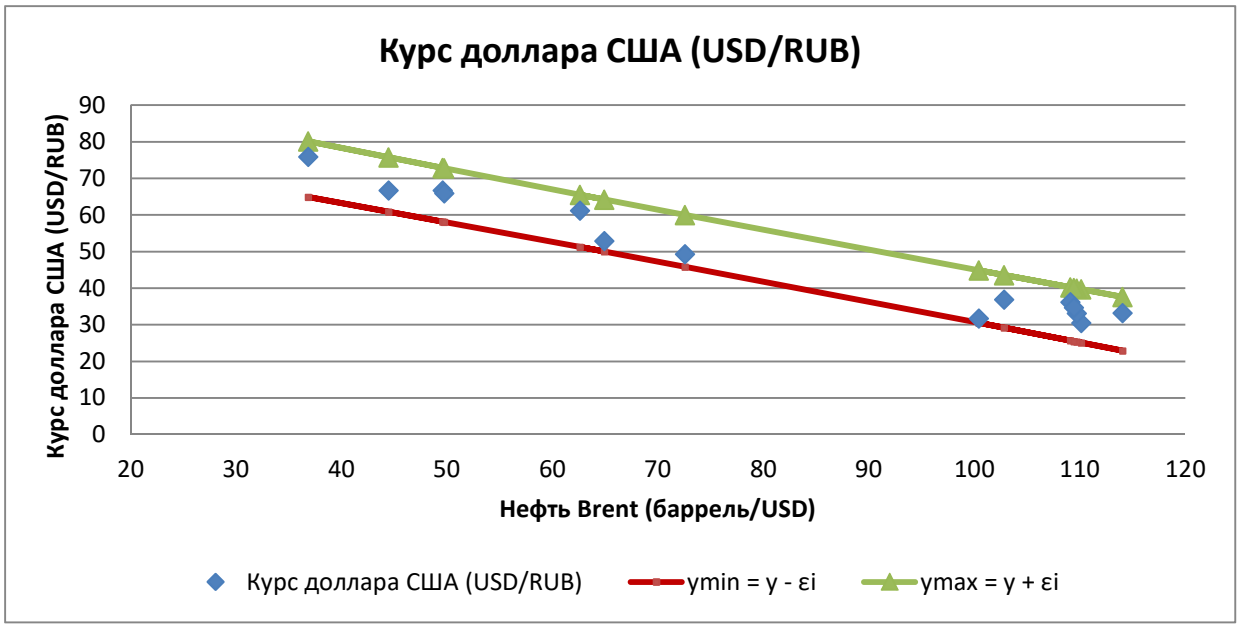


Рис. 6. Пределы изменения курса доллара в зависимости от стоимости нефти

Полученные оценки уравнения регрессии позволяют использовать его для прогноза. Если прогнозное значение цены на нефть увеличится на 7% по сравнению со средним значением и составит:

$$Xp = 81.141 \bullet 107\% = 86.82$$

тогда индивидуальное прогнозное значение курса доллара США составит:

$$y(86.82) = -0.547*86.82 + 92.647 = 45.141$$

Таким образом, была получена парная регрессионная модель, позволяющая прогнозировать курс доллара США.

Можно сделать вывод о том, что краткосрочная политика не способна стабилизировать курс валют, пока мировая цена на нефть не стабилизируется. Доказательством этого является ситуация, сложившаяся на начало декабря 2016 года, обычно в конце года курс доллара повышается, однако в этом году в связи с тем, что в конце сентября 2016 года страны нефтедобывающего картеля ОПЕК впервые за последние восемь лет решили ограничить добычу нефти.

Объем добычи решено сократить на 700 тысяч баррелей в сутки, то есть всего на 2%, но это привело к тому, что цена на нефть стала расти, а колебания валютного курса стабилизировались.

Объективно наибольшее влияние на курс валюты оказывают цены на нефть, это подтверждается общеизвестными фактами и полученными расчетными значениями. При росте цены на нефть на единицу, доллар по отношению к рублю в среднем падает на 0,54 пункта, о чем говорит коэффициент парного уравнения регрессии. Так же стоит отметить, что между этими двумя показателями существует обратная зависимость (об этом говорит значение коэффициента парной корреляции (-0,98)), так, при падении цены на нефть курс доллара будет увеличиваться.

В связи с вышесказанным, можно утверждать, что государству необходимо предпринимать шаги по стабилизации курса национальной валюты, путем отказа от расчетов в долларах США там, где это возможно. Первый шаг к этому уже был сделан. 2 декабря 2016 турецкий парламент ратифицировал межправительственное соглашение с Россией о строительстве газопровода «Турецкий поток». Документ проходит согласование в правительстве РФ и поступит на рассмотрение в Госдуму. Центробанки РФ и Турции начали работу над техническими вопросами перехода на национальные валюты во взаимной торговле. Следующие шаги, по нашему мнению, аналогичные соглашения со странами Юго-Восточной Азии, в том числе с Китаем. Подобные соглашения с таким сильным партнером, как Китай, и отказ от расчета в долларах США будут способствовать стабилизации национальной валюты России.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле"
2. Елисеева И.И., Флуд Н.А., Юзбашев М.М. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие / Под ред. Елисеевой И.И. - М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник / Росстат- М., Р76 2016 - 543 с.
4. Статистика: учебник / под ред. В.С. Мхитаряна. - М.: Экономист, 2005.
5. Динамика официального курса заданной валюты. Официальный сайте Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx
6. Официальный сайт ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС». Котировки. [Электронный ресурс]. - Режим доступа. — URL: http://moex.com/ru/data/ (дата обращения 10.11.2016).
7. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс]. - Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 10.11.2016).

УДК 336.221.4

Мегрикян Ю.Н.
студент 4 курса
факультет «Налоги и налогообложение»
Личман А.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра налогов и налогообложения
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы налоговой системы Российской Федерации, а также даются рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: налог, налоговая система, проблемы, пути совершенствования налоговой системы.

TAXSYSTEM AND THE PROBLEMS OF ITS REFORM

The article discusses the main problems of the tax system of the Russian Federation, as well as recommendations for its improvement.

Keywords: tax, tax system, problems and ways to improve the tax system.

Налоговая система - наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития, инвестиционной стратегии, внешнеэкономической деятельности, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей.

Основной целью российской налоговой системы была определена, прежде всего, ликвидация дефицита бюджета. Это определялось не только преобладанием монетаристского подхода к ее построению в его одностороннем понимании без учета конкретных российских условий, но и требованиями международных финансово-кредитных организаций, которые для предоставления кредитов поставили условия - стабилизация рубля и сокращение бюджетного дефицита.

Основной недостаток налоговой системы России состоит в том, что она ориентирована на устранение дефицитности бюджета изъятием доходов предприятий. Нет достаточной увязки налоговой системы с развитием экономики и деятельностью непосредственных ее субъектов - предприятий. Потеря такой взаимосвязи привела к тому, что налоговая система развивается сама по себе, а предприятия, испытывая ее чрезмерное давление, - сами по себе. Многие поставлены на грань убыточности и банкротства. При этом предприятия заинтересованы в получении минимальной прибыли, чтобы избежать высокого налогообложения. Экономика как никогда становится затратной. Этому способствует почти полное отсутствие конкуренции при свободном ценообразовании. Налоговая система должна быть повернута к производству, стимулируя его рост и тем самым,

увеличивая базу налогообложения [4].

Налоговая политика России строится пока исходя из принципа - “чем больше ставка, тем лучше для государства и построения рыночной экономики”. В итоге - недобор налогов (как минимум 20-30% налоговых сумм), сокращение производства товаров, падение инвестиционной активности и отсутствие какой- либо заинтересованности предприятия в развитии производства.

Налоговая система должна базироваться на оптимальном сочетании интересов всех социальных слоев общества - предпринимателей, работников, государственных служащих, учащихся, пенсионеров и других, которые имеют большие различия в получаемых доходах. Такая социальная функция налогов имеет большое значение для обеспечения социального равновесия в обществе. В ведущих промышленно развитых странах мира соотношение доходов 10% населения, имеющего наибольшие доходы, и такой же численности с наименьшими доходами колеблется в пределах 1:5-10 раз. В настоящее время в России такое соотношение составляет не менее 1:2-25. Это значительно усиливает социальное расслоение общества по доходам. Налоговая система призвана смягчать такие различия путем прогрессивного налогообложения доходов физических лиц, что четко прослеживается в налоговых системах Запада. Российская же налоговая система не выполняет в достаточной мере эту функцию, что является существенным ее недостатком [2].

Налоговая система России не учитывает и то, что она функционирует в условиях монопольного ценообразования. Это обусловливает ее инфляционный характер, так как она стимулирует “вздувание” цен. И такое явление вполне закономерно - ведь производители товаров стремятся переложить все бремя налогового давления на непосредственных и конечных потребителей товаров - население. Поэтому подавляющая часть налогов приобретает косвенный характер, когда плательщик налога фактически перекладывает его на потребителя, включая в цену. Это становится возможным благодаря тому, что производитель товара имеет возможность диктовать цену потребителю и увеличивать ее, стараясь получить большую массу прибыли для собственного использования. В России доля косвенных налогов в налогообложении возрастает. Это указывает на неблагополучие в налогообложении, стремление увеличивать налоговые поступления “любой ценой”. А цена такой политики высока - экономическая стагнация, инфляция, многократный (в тысячи раз) рост цен на потребительские товары.

Налоговая система должна соответствовать элементарным требованиям теории налогообложения. В России часть налоговых платежей из прибыли предприятий перекладывается на потребителя, имея возможность компенсировать уплату налогов ростом свободных цен. Это можно отнести и к другим налоговым платежам, а также тем начислениям на фонд заработной платы, которые включаются в себестоимость продукции

(платежи в пенсионный фонд, в фонды социального и медицинского страхования и другие фонды).

Наша налоговая система построена так, что налоговые платежи возрастают по мере роста цен. Это очень удобно с точки зрения фискального содержания системы, но совершенно неприемлемо с позиций обоснованности налогообложения.

Одним из наиболее существенных недостатков действующей налоговой системы является то, что она почти не стимулирует формирования в экономике наиболее важных пропорций развития. Ядром такой пропорциональности является соотношение темпов роста производительности труда и фонда потребления, как на макроуровне, так и на микроуровне [3].

Налоговая система России неадекватна экономическим условиям и задачам ее развития, не отражает специфики периода построения рыночной экономики, не учитывает тенденций развития налоговой системы экономически развитых стран и мирового опыта в целом. В связи с этим актуальной остается задача обеспечить формирования такой системы налогообложения, которая способствовала бы развитию экономики, формированию полноценных субъектов рынка с одновременным постепенным решением проблемы сокращения дефицитности бюджета и достижения финансовой стабилизации с последующим переходом к экономическому росту. Понятно, что взвешенной налоговой политике принадлежит особая роль.

Наряду с фискальной ролью налоговая система в условиях становления рынка должна выполнять активную стимулирующую функцию. Чтобы соответствовать этим требованиям налоговая система России должна быть принципиально реформирована. Требует изменения механизма и целевая направленность налогов.

Пути оптимизации налоговой системы России.

Что же должна представлять собой в сегодняшних условиях налоговая реформа? Нужно существенно повысить качество планирования и финансирования государственных расходов, укрепить доходную базу бюджетной системы, создать необходимые механизмы контроля над эффективностью использования государственных финансовых ресурсов. Основная задача этого этапа - обеспечение налоговыми доходами минимизации дефицита федерального бюджета с тем, чтобы за счет внутренних и внешних источников и приемлемой степенью надежности финансировать экономическое развитие страны [1].

Основные направления налоговой реформы в России в этом общем контексте видятся следующими:

1) совершенствование работы налоговых органов. Необходимо осуществлять постоянный контроль качества работы соответствующих органов, а также осуществлять проверку компетентности их работников;

2) четкость и ясность положений налогового законодательства.

Вносимые поправки в законодательство о налогах и сборах должны быть направлены на внесения определенной ясности законодательства и на однозначность его применения;

3) совершенствование системы налоговых ставок, определяющих сумму налогового изъятия. Данное предложение относится к налогу на прибыль организаций. При таком методе компании будут заинтересованы не в уменьшении (сокрытии) налогооблагаемой базы, а в том, чтобы показать её в полном объеме, так как чем больше сумма полученной прибыли, тем меньше ставки;

4) работа по снижению задолженности по налогам и сборам. Перед налоговыми органами стоит задача не просто выявлять факты сокрытия доходов и ухода от налогообложения, но и совершенствовать нормативно-правовую базу, оперативное перекрытие возможных каналов возникновения налоговых нарушений;

5) целесообразно внедрить практику предоставления налоговым органами предписаний по сложным вопросам налогового законодательства не имеющих четкой интерпретации или так называемых рулингах, которые должны стать универсальным и высокоэффективным инструментом, разрешающий бизнесу исключать налоговые риски на стадии принятия решений. Сущность рулинга сводится к тому, что, если налогоплательщик реализует операцию в строжайшем соответствии с содержащимися в нем предписаниями, в будущем при осуществлении налоговых проверок налоговые органы уже не вправе занимать другое положение, чем то, которое зафиксированно в рулинге, и предъявлять налогоплательщику какие – либо претензии [2].

На данный момент целесообразно:

- расширить права местных органов при установлении ставок налогов на имущество юридических лиц (но исключить налогообложение оборотных средств) и граждан;

- расширить меры по налоговому стимулированию инвестиционного процесса и преимущественного направления предприятиями средств на развитие, совершенствование и расширение производства, развитие малого бизнеса, поддержку аграрного сектора;

- усилить социальную направленность налогов. Для этого нужно постоянно увеличивать, с одной стороны, необлагаемый минимум доходов граждан, а с другой - ставку подоходного налога для лиц с очень высокими доходами, а также расширить круг подакцизных предметов роскоши и повысить ставки акцизов на них.

В перспективе, когда будет обеспечена финансовая стабилизация и в полную силу задействованы рычаги рыночной саморегуляции экономики, можно ставить вопрос о формировании сбалансированной системы взимания налогов, выполняющей не только фискальную (для обеспечения потребностей государства), но и в должной мере стимулирующую и регулирующую функции [4].

Реформирование действующей налоговой системы должно осуществляться в направлениях создания благоприятных налоговых условий для товаропроизводителей, стимулирования вложения заработных средств в инвестиционные программы, обеспечения льготного налогового режима для иностранных капиталов, привлекаемых в целях решения приоритетных задач развития российской экономики. Эти направления имеют непосредственное отношение практически ко всем федеральным и региональным налогам. Среди них ключевое значение получают налоги на прибыль и на добавленную стоимость, которые в решающей мере определяют налоговое бремя на товаропроизводителей и благодаря этому способны либо подавить производство, либо стать мощным рычагом его стимулирования.

Налоговая система является одним из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была так же адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту[3].

Использованные источники:

1. Александров, И. М. Налоги и налогообложение: Учебник – 4 изд., перераб. и доп/ И.М. Александров. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 432с.
2. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: учебник / Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. - М.: Дашков и К, 2014. - 331 с. - (Серия учеб. изд. для бакалавров).
3. Белоусова А.В. Налоги и налоговая система: учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения направлений 080100 «Экономика», 080200 «Менеджмент»/ Белоусова А.В., Белоусова А.А.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2014. — 146 с.
4. Налоговый менеджмент. Продвинутый курс: учебник / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, Л.Н. Васянина, С.А. Жернаков, ред.: И.А. Майбуров, ред.: Ю.Б. Иванов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

УДК 330

Медведева Е. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Кокарчева П.М.
студент 2 курса
факультет «Менеджмент организации»
Боровец Д.А.
студент 2 курса
факультет «Менеджмент организации»
«Поволжский государственный университет сервиса»
Россия, г. Тольятти

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье рассмотрен один из методов бухгалтерского учета – инвентаризация, а так же порядок проведения и отражения ее результатов. Отражены основные бухгалтерские проводки по дебету кредиту счетов 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» и 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», связанные с проведением инвентаризации. Раскрыта сущность инвентаризации в бухгалтерском учете и приведены виды инвентаризации.

Ключевые слова: инвентаризация, плановая инвентаризация, внеплановая инвентаризация, контрольно-кассовая машина (ККМ).

Medvedeva E.V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of «Accounting, analysis and audit »
Volga Region State University of Service
Russia, Togliatti
Kokarcheva P.M.
Student at
2 course, faculty "Management of the organization"
Volga Region State University of Service
Russia, Togliatti
Borovets D.A.
Student at
2 course, faculty "Management of the organization"
Volga Region State University of Service
Russia, Togliatti

INVENTORY AND ITS VALUE IN THE ACCOUNTING

Annotation: In article one of accounting methods – inventory count, and also an order of carrying out and reflection of its results is considered. It reflects the basic accounting entries on debit loan account 94 "Shortages and losses from damage to property" and 73 "Settlements with personnel for other transactions" related to the inventory. Discloses essence inventory in the accounting and show

types of inventory.

Keywords: inventory count, planned inventory count, unplanned inventory count, cash register (CR).

Инвентаризация – один из методов бухгалтерского учета и представляет собой сверку фактического наличия имущества с показателями бухгалтерского учета на определенную дату. Инвентаризация обязательная при смене материально ответственных лиц, при установлении злоупотреблений, повреждений товаров при каких-либо стихийных бедствиях, пожарах и авариях, а также при ликвидации предприятия по различным обстоятельствам.

Существует два вида инвентаризаций кассы — плановая инвентаризация и внеплановая (внезапная) ревизия кассы.

Плановая инвентаризация кассы осуществляется в случаях, установленных нормативно-правовыми актами, ее сроки и регламент проведения утверждаются заранее в учетной политике и других дополнительных распорядительных документах организации [5, 70].

Согласно пункту 27 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ и пункту 1.5 Методических указаний, проведение инвентаризации, в частности, обязательно: при передаче имущества организации в аренду, выкупе, продаже; перед составлением годовой бухгалтерской отчетности; при смене материально ответственных лиц; при установлении фактов хищений или злоупотреблений, а также порчи ценностей; в случае стихийных бедствий, пожара, аварий или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями; при ликвидации организации перед составлением ликвидационного (разделительного) баланса.

Внеплановая инвентаризация кассы (ревизия), напротив, проводится внезапно, неожиданно для материально ответственного лица с целью проверки его добросовестности и компетентности. Например, ревизии кассы осуществляется: для усиления системы внутреннего контроля на предприятии; выявления причины возникшей ошибки в учете; по требованию ревизоров, следственных и контрольных органов [6].

Действующим законодательством не определены сроки проведения внезапной (внеплановой) инвентаризации кассы, поэтому организациями и предпринимателями они определяются самостоятельно. В приказе о внеплановой инвентаризации следует указать причину проведения такой инвентаризации кассы.

Для проведения инвентаризации создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия. При большом объеме работ для одновременного проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств создаются рабочие инвентаризационные комиссии. Состав постоянно действующих и рабочих инвентаризационных комиссий утверждает руководитель. Документами для проведения инвентаризации

кассы являются: приказ о проведении инвентаризации кассы, положение о порядке проведения инвентаризации кассы.

При проведении любой инвентаризации, в том числе инвентаризации денежных средств, необходимо соблюдать общие требования к данной процедуре: отсутствие хотя бы одного члена комиссии при проведении инвентаризации служит основанием для признания результатов инвентаризации недействительными; сведения о фактическом наличии имущества и реальности учтенных финансовых обязательств записываются в инвентаризационные описи или акты инвентаризации не менее чем в двух экземплярах; проверка фактического наличия имущества производится при обязательном участии материально ответственных лиц; в инвентаризационных описях и актах не допускаются помарки и подчистки, ошибки исправляются во всех экземплярах путем зачеркивания неправильных записей и проставления над зачеркнутыми правильных записей; описи подписывают все члены инвентаризационной комиссии и материально ответственные лица.

Непосредственно перед началом проведения инвентаризации все кассовые операции прекращаются, комиссии предоставляются последние приходные и расходные кассовые документы. Материально ответственные лица подтверждают, что все расходные и приходные документы сданы в бухгалтерию или переданы комиссии, все ценности, поступившие под их ответственность, оприходованы, все выбывшие средства списаны в расход.

Далее проводится сама инвентаризация кассы, которая включает в себя полный подсчет имеющейся наличности в кассе. Пересчет денег производится под строгим наблюдением всех членов комиссии. Выявленную сумму денежных средств сравнивают с остатками по данным первичных документов и бухгалтерской программы, обязательно проверяются и показатели контрольно-кассовой машины.

В то случае, если в организации осуществляются наличные расчеты с применением ККМ, инвентаризация кассы начинается с проверки фактического наличия в операционных кассах контрольно-кассовой техники, при этом должны быть в наличии документы, связанные с приобретением, регистрацией и вводом в эксплуатацию каждой ККМ. На практике возможны три варианта результата инвентаризации кассы: соответствие данных учета фактическому наличию денежных средств, выявлена недостача, обнаружен излишек денежных средств в кассе [4, 197].

Результаты инвентаризации по кассовым операциям оформляют отдельным «Актом инвентаризации наличия денежных средств».

Инвентаризация кассы проводится в соответствии с правилами ведения кассовых операций, разработанными и утвержденными руководителем хозяйствующего субъекта [3, 35].

Инвентаризация кассы документов и бланков строгой отчетности (авиа и железнодорожные билеты, талоны на бензин и др.), как правило, проводится внезапно, с полным поли-

стным пере счетом денежной наличности и проверкой других ценностей, хранящихся в кассе, в присутствии кассира и главного бухгалтера. До начала инвентаризации (при наличии нескольких касс, они опечатываются) кассир должен составить на момент инвентаризации кассовый отчет и вывести по кассовой книге ос таток денежных средств.

С кассира берется расписка о том, что все приходные и расходные документы включены в отчет и что не оприходованных и несписанных сумм в кассе не имеется. После пересчета денег составляется акт инвентаризации денежных средств в кассе. Полученный результат инвентаризации сверяют с данными бухгалтерского учета по кассовой к ниге. В акте записываются объяснения кассира о выявленных нарушениях и резолюция руководителя субъекта о дальнейшем решении по результатам инвентаризации.

При проведении инвентаризации необходимо проверить: заключен ли с кассиром договор о полной материальной ответственности и взято с него «Обязательство кассира», соответствует ли оснащение кассы требованиям, где хранятся дубликаты ключей от сейфа.

В том случае, если в результате проведения инвентаризации кассы была выявлена недостача, руководителем принимается решение об удержании суммы недостачи с материально ответственного лица или если в недостаче нет вины кассира или она не доказана о списании недостачи за счет средств организации. Решение руководителя отражается на оборотной стороне акта [2, 226].

В бухгалтерском учете результаты инвентаризации кассы в зависимости от ее результата оформляются проводками:

Дебет счета 50 «Касса» Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы» - выявлена сумма излишка в кассе; Дебет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» — Выявленная недостача в кассе отнесена на виновных лиц; Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы» Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» — Возмещена (погашена) недостача наличных денежных средств в операционной кассе за счет прочих расходов организации.

Таким образом, своевременно необходимо проводить инвентаризацию денежных средств в кассе. Так как это, прежде всего, залог сохранности денежных средств компании. Таким образом, мы выяснили, что к процедуре инвентаризации кассы всегда стоит подходить со всей серьезностью и должной основательностью.

Использованные источники:

1. Гомола А.И., Кириллов В.Е. Ведение бухгалтерского учета источников формирования имущества, выполнение работ по инвентаризации имущества

и финансовых обязательств организации», 2016 .- 144 с.
2. Курносова Е.А. Основные методы оценки эффективности финансовой стратегии организации / Е.А. Курносова // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 49. С. 226-231.
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. Медведева Е.В. Учетная политика как инструмент эффективного управления экономическим субъектом / Е.В. Медведева // Инновационное развитие экономики. – 2016. - № 2 (32). – С. 197-201.
5. Насакина Л.А. Новые подходы к оценке хозяйственной деятельности в условиях развития рыночных отношений / Л.А. Насакина // Вестник НГИЭИ. 2015. № 3 (46). С. 70-74.
6. Парамонова Л.А. Внутренний операционный аудит денежных средств и их эквивалентов / Л.А.Парамонова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2011. № 19. С. 167-173.

Медведева А. А.
студент ЭМФ УлГТУ
Бабкина Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБО У ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РФ

Финансовый контроль является неотъемлемой функцией каждого правового государства.

Государственный финансовый контроль — это система мер, направленных на обеспечение экономической обоснованности использования финансовых ресурсов в государстве, предупреждения и выявления финансовых нарушений. Это непрерывная, объективно обусловленная деятельность специализированных организаций и работающих в них служащих по выявлению отклонений фактически установленных показателей использования государственных финансовых ресурсов от установленных для них норм, а также в целях планирования процессов социально-экономического развития.

Органы федерального казначейства представляют собой единую централизованную систему, созданную по территориальному принципу и входящую в состав Министерства финансов Российской Федерации.

Они действуют в соответствии с Указом Президента РФ от 08.12.1992 г. «О федеральном казначействе», а также Положением о Федеральном казначействе. Структура органов казначейства является трехуровневой:

- Главное управление Федерального казначейства;
- управления Федерального казначейства по республикам в составе РФ, краям, областям, автономным образованиям, городам Москва и Санкт-Петербург;
- отделения Федерального казначейства по городам, районам и районам в городах.

Одним из главных государственных органов финансового контроля уже долгое время является Федеральное казначейство. Правовое положение Федерального казначейства в целом регулируется двумя нормативными правовыми актами: Положением, утвержденным Правительством РФ от 1.12.2004 №703 «О Федеральном казначействе» (далее - Положение) и Бюджетным Кодексом РФ [1].

Согласно п. 1 Положения Федеральное казначейство «является федеральным органом исполнительной власти (федеральной службой), осуществляющим в соответствии с законодательством РФ правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета».

Бюджетный кодекс в ст. 166.1 наделяет Федеральное Казначейство бюджетными полномочиями, в частности это: установление порядка кассового обслуживания исполнения бюджетов, открытие в Центральном Банке РФ и кредитных организациях счетов по учету бюджетных средств, распределение доходов между бюджетами бюджетной системы РФ, направление представлений о приостановлении операций по счетам и иные функции.

Федеральное казначейство в соответствии с Бюджетным кодексом осуществляет следующие виды финансового контроля:

- контроль за не превышением суммы по финансовым операциям над лимитами бюджетных обязательств и (или) бюджетными ассигнованиями;
- контроль за соответствием содержания проводимой операции коду бюджетной классификации Российской Федерации, указанному в платежном документе, представленном в Федеральное казначейство получателем бюджетных средств;
- контроль за наличием документов, подтверждающих возникновение денежного обязательства, подлежащего оплате за счет средств бюджета;
- контроль за соответствием сведений о поставленном на учет бюджетном обязательстве по государственному (муниципальному) контракту сведениям о данном государственном (муниципальном) контракте, содержащемся в предусмотренном законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров,

работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд реестре контрактов, заключенных заказчиками.

Однако не так давно стало известно, что перечень полномочий Федерального казначейства потерпит серьезные изменения. Помимо Федерального казначейства, в структуру подведомственных органов Минфина РФ входила Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). В соответствии с Указом Президента РФ от 02.02.2016 N 41 "О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере", служба была упразднена. По сути, произошло слияние двух федеральных служб, при котором контрольные и надзорные полномочия Росфиннадзора перешли к Федеральному [2].

Использованные источники:

1. Собрание законодательства РФ, 06.12.2004, N 49, ст. 4908
2. Собрание законодательства РФ, 08.02.2016, N 6, ст. 831

УДК 316.7

Медведева В.А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Аннотация: *В данной статье приведены основные составляющие невербального общения и описаны их межнациональные различия. Подчеркивается необходимость владения этими различиями, чтобы при общении с иностранными партнерами использовать только правильные жесты.*

Ключевые слова: *невербальное общение, жесты, рукопожатия, визуальный контакт, межнациональные различия.*

В современном мире общение – это инструмент для передачи информации между людьми. Оно состоит из вербальных и невербальных способов передачи информации. Вербальное общение – это использование слов и звуков, т.е. речевого аппарата. Невербальное общение – передача информации без слов, с помощью выражений лица, поз, жестов. Невербальное общение исторически возникло раньше. Первобытные люди общались при помощи взмахов руками, наклонов головы, поворотов корпуса, точно также как и у животных. После в общении людей стали появляться звуки, вместе с ними зародились тембр и интонации и, наконец, значительно позже люди стали использовать вербальную форму общения. [2]

На земном шаре проживает множество народов со своими языками и особенностями общения, в том числе и невербального. Язык жестов и тела самый распространенный, следовательно, можно сделать вывод, что он

универсален. Однако культура разных стран развивается в зависимости от своих особенностей и условий жизни, которые также делают невербальный язык каждого народа уникальным.[1]

Жестом приветствия и прощания служит рукопожатие. Оно является большим источником информации отношения одного собеседника к другому, а также о его чувствах и намерениях. Распознать эту информацию можно обратив внимание на силу и продолжительность рукопожатия. [7]

Как правило, рукопожатие – обычный знак для приветствия среди мужчин, среди женщин он встречается редко. Общепринятым правилом для рукопожатия с женщиной является следующее: если женщин первая подаёт руку собеседнику, таким образом, она демонстрирует желание для рукопожатия и в этом случае можно пожать ее руку. А к примеру, в Италии рукопожатие для женщин достаточно распространённый жест, а в Дании оно является приветствием и даже для детей. [8]

Очень распространенно рукопожатие в странах Ближнего Востока. У арабов помимо этого жеста есть и другие, например, дотрагивание ладонью до своего лба и легкий наклон. Пожилой человек, чтобы показать уважение, после рукопожатия сначала целует свою ладонь, а только потом дотрагивается ею до лба и кланяется. Радость встречи арабы могут выражать при помощи объятий, при этом целуя плечи, друг друга. В странах Латинской Америки во время рукопожатия касаются за локоть или плечо. В Японии к рукопожатию прибегают только в исключительных случаях. Японцам не нравятся прикосновения во время общения или прямой и пристальный взгляд. У японцев нельзя свободной рукой хватать своего собеседника за запястье или за локоть, или класть руку на плечо. Также как и корейцы, японцы используют для приветствия и проявления уважения – вежливый поклон. Жесты приветствия и прощания разнообразны. Во Франции используют поцелуи в щеку, Испании крепкие объятия, а в Индии прижатые друг к другу ладони рук перед грудью. [5]

Самой распространённой особенностью невербального общения в разных странах является кивок. Для нашей страны кивок привычный жест обозначающий согласие или утверждение, а в Турции, Болгарии, Греции и Индии этот же жест имеет противоположное значение. [6]

В Японии человек, слушая вас, внимательно показывает это быстрыми кивками, но это не означает согласия. [4]

Очень необычным может показаться жест несогласия у арабов. Они несогласие выражают коротким и резким движением головы назад и одновременным звучным цоканьем. [7]

V-образный жест имеет в нашей культуре два значения, в первом случае, обозначает победу, а во втором – число два. [8]

Однако в других странах он может трактоваться по-другому, особое значение имеет поворот ладони при этом жесте. В Англии, Новой Зеландии и Австралии при повороте ладони от себя он обозначает победу, если же к себе, то оскорбление. [2]

Еще один распространенный жест, имеющий разное значение в зависимости от страны – это кисть, зажатая в кулак с откинутым большим пальцем вверх. Для людей, проживающих в Италии, Франции, Германии и Австрии он обозначает «один», для японцев – «пять». [2]

Одним из наиболее информативных средств невербального общения является взгляд и выражение глаз. К сожалению, наши соотечественники по силе взгляда во многом уступают американцам. [3]

Характерная для многих представителей западных стран привычка смотреть «глаза в глаза» не всеми воспринимается положительно. А особенность многих американцев смотреть «в упор» в глаза собеседнику даже считается грубой. [5]

Для большинства восточных культур манера избегать взгляда «глаза в глаза» считается уважительной. Среди китайцев даже распространено поверье о том, что прямо в глаза смотрят только враги. Поэтому, пристальный взгляд расценивается, как оскорбление. [2]

Описывая особенности невербального общения в разных странах, важно отметить, что во всем мире, пожалуй, только мимика всеми воспринимается одинаково. Счастливые люди улыбаются, неудачники хмурятся и т.д. [6]

Одним из ярких проявлений мимики является улыбка. Говоря о национальных особенностях, сравним улыбку русских и американцев.

В американской коммуникации улыбка – это, прежде всего сигнал вежливости. Она обязательна не только при приветствии, но и в ходе всего общения. [6]

Русские люди постоянную вежливую улыбку называют «дежурной» и считают проявлением неискренности и скрытности. [2]

У нас не принято улыбаться незнакомым людям и автоматически отвечать на улыбку улыбкой. В большинстве случаев, если нам улыбнулся незнакомый человек, то мы непроизвольно задаемся вопросом: «А разве мы знакомы?». [3]

Если американец случайно встретился с кем-то взглядом, то он обязательно улыбнется этому человеку. А что сделаем мы? Мы просто отведем взгляд. [1]

Улыбка русского человека – это сигнал личного расположения к собеседнику. Именно поэтому, мы не улыбаемся тем, кого не знаем. [2]

Таким образом, невербальное общение – универсальный язык. Однако одни и те же жесты могут иметь разные значения у разных народов в зависимости от национальных культурных особенностей. Поэтому очень важно знать эти различия, особенно при общении с иностранцами, чтобы использовать только правильные жесты.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении /NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.

2. Игебаева Ф.А, Каюмова А.Ф. Межнациональные различия невербальной

коммуникации. В сборнике информационная среда и её особенности на современном этапе развития мировой й цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2012. – С.81– 83.
3. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КЬЮ, 1992.
4. Игебаева Ф.А, Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.
5. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие для бизнесменов. – М.: Ось-89, 2000.
6. Игебаева Ф.А, Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
7. Игебаева Ф.А., Надыршина Я.А. Особенности слушания в деловой коммуникации // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 67 – 70.
8. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.

УДК: 316

Мезенцева А.А.
магистрант 1 курса
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: В статье рассмотрены основные позиции социального сопровождения молодых семей в Белгородской области.

Ключевые слова: семья, молодая семья, социальная политика, государственная молодежная политика, демографическая ситуация.

Abstract: The article considers the main positions of the social support of young families in the Belgorod region.

Key words: family, young family, social policy, state youth policy, demographic situation.

В основе реализации современных программ государственной молодежной политики в Российской Федерации лежат социальные преобразования, связанные со стабилизацией или повышением уровня и качества жизни молодых семей, с формированием, увеличением и расширением возможностей и условий для ее социализации. Данные преобразования протекают под воздействием целенаправленных мер государства и общества по созданию разнообразных форм взаимодействия с молодежью, формированию новых общественных структур, организаций и институтов по работе с ней с тем, чтобы, с одной стороны, «реанимировать» молодое поколение с помощью системы социальной защиты; с другой стороны, «реабилитировать» его, мобилизуя молодежную инициативу в общественных интересах путем создания благоприятных условий для

формирования, развития и самореализации молодых семей.

Для реализации данных целей и задач, в рамках государственной поддержки молодых семей, государством осуществляется следующие меры поддержки:

1) формирование федеральных, региональных, местных целевых программ (проектов) по государственной поддержке молодых семей, в первую очередь малоимущих, по оказанию им материальной и иной помощи в решении социально-экономических, социально-бытовых проблем, по обеспечению занятости молодых родителей;

2) введение в практику социологических мониторингов по проблемам молодой семьи, по научно-методическому обеспечению работы с молодыми семьями;

3) формирование системы социальных служб в целях расширения сферы образовательных, социально-медицинских, социально-правовых, психолого-педагогических, информационных, консультационных и других услуг молодым семьям для обеспечения охраны здоровья, образования, воспитания и развития детей, социальной защиты, социальной адаптации и реабилитации молодых граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации.

В целом, наиболее распространенными мерами поддержки молодых семей в Российской Федерации со стороны региональных комитетов и отделов в муниципальных образованиях по делам молодежи выступают:

- целевые подпрограммы содействия молодым семьям в улучшении жилищных условий;
- информационные и консультационные услуги;
- объединения молодых семей с целью отдыха, общения, занятий спортом.

В целях государственной поддержки молодых семей на федеральном уровне приняты следующие программы:

1) «Молодежь России»;

2) Комплексные меры по укреплению молодой семьи в программе «Молодежь России» включают всего три мероприятия, это:

- материально-техническая поддержка учреждений социального обслуживания, правового консультирования молодых семей;
- организация и проведение общероссийских, межрегиональных, международных конференций по вопросам поддержки молодой семьи.

3) Молодая семья является целевой группой для подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2015 годы. Основная цель программы – комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающих доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем.

В Белгородской области, как и во многих других областях, в целях создания благоприятных условий для устойчивого развития молодых семей

и совершенствования механизмов её государственной поддержки приняты областные программы «Молодая семья», которая разработана в целях обеспечения комплексной поддержки молодых семей в Белгородской области для ускорения темпов социально-экономического развития, а так же областная программа «Обеспечение жильем молодых семей Белгородской области», которая продлена до 2020 года. [1]

Районные отделы по делам молодежи и Управление молодёжной политики в Белгородской области проводят работу по социальной поддержке молодым семьям через систему учреждений, созданных для социальной поддержки молодых семей, к которым относятся:

1) Молодежный консультационный центр, который проводит индивидуальное психологическое консультирование по различным вопросам, дистанционное психологическое консультирование посредством «Телефона доверия».

2) **Управления ЗАГС Белгородской области, которые** участвуют в пределах своей компетенции в реализации государственной и региональной семейной политики в области.

3) Областной социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних, который ведет работу с молодыми семьями, имеющими неблагоприятные социально-правовые и медико-психологические условия проживания.

4) Перинатальный центр, где проводят диагностику, консультирование молодых семей, и лечение пациенток с различными проблемами репродуктивной системы.

В Белгороде учреждена ежегодная премия главы администрации города Белгорода «Семья года». Премия является формой поощрения и стимулирования лучших семей города, в целях повышения их творческой активности и социализации, пропаганды гармоничных, созидательных и успешных семейных отношений, вовлечения горожан в процесс формирования положительного эталона современной семьи, любящей свой город, формирования у семей города активной жизненной позиции. Премией могут быть награждены семьи, члены которой являются гражданами Российской Федерации, проживающие на территории города Белгорода не менее 5 лет, имеющие 1 и более детей, представившие необходимый пакет документов. Премия назначается 7-ми семьям в размере 50 000 рублей.

Таким образом, проанализировав социальное сопровождение молодых семей, можно сделать вывод, что в Белгородской области:

1) Государственная поддержка молодых семей, как на государственном, так и на областном уровне представляет собой совокупность экономических, социальных и правовых мер, принимаемых органами государственной власти, направленных на стимулирование создания и сохранения молодых семей, защиту их прав и улучшение демографической ситуации.

2) Поддержка органами региональной власти молодых семей является

одним из приоритетных направлений. В рамках ее реализации правительством области утверждена программа «Обеспечение жилья для молодых Белгорода и области», основной целью которой является создание благоприятных макроэкономических условий для устойчивого развития молодых семей.

3) В современных условиях государство проводит целенаправленную семейную политику в отношении молодых семей, законодательно предоставляя им самостоятельный социальный статус и обеспечивая соблюдение прав семьи в социальной жизни общества. Несмотря на большое количество программ по поддержке молодых семей, имеется необходимость совершенствования нормативно-правовой базы, регулирующей социально-экономическое положение молодых семей в государстве. Таким образом, существует необходимость совершенствования направлений социальной поддержки молодых семей в регионе.

Использованные источники:

1. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Обеспечение жильем молодых семей Белгородской области на 2011 - 2015 годы»: постановление правительства Белгородской обл. от 25 апреля 2011 г. № 166-пп. URL: http://zakon-region.ru/ belgorodskaya-oblast/845/

2. Об учреждении ежегодной премии главы администрации города Белгорода «Семья года»: постановление администрации города Белгорода от 08 февраля 2008 г. №18. URL: http://www.consultant.ru/law/review/reg /rlaw/ rlaw4042008-03-06.html#rlaw404_theme_4

Мельников А.Е.
инженер-исследователь
Полина С.В.
инженер-исследователь
Институт социально-экономического развития территорий РАН
Россия, г. Вологда

ПРОБЛЕМА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация: В статье на примере Вологодской области рассмотрено значение повышения производительности труда для развития промышленного сектора экономики региона.

Ключевые слова: производительность труда; промышленность; конкурентоспособность; инвестиции; экономика региона.

В процессе перехода российской экономики к рыночной модели почти исчезло системное управление производительностью труда, в результате чего разрыв между ее уровнем в России и в индустриально развитых странах, таких как США, Великобритания, Германия и др. [2] стал достаточно значительным.

В настоящее время актуальность повышения производительности труда обусловлена не только необходимостью обеспечения конкурентоспособности страны, но и усилением процессов глобализации, обострением геополитических рисков, активизацией процессов импортозамещения в российской экономике.

В особенности обозначенная задача актуальна для промышленного сектора, поскольку интенсификация финансово-экономических процессов в нем имеет исключительное значение для экономики страны. Однако анализ основных индикаторов развития промышленности показал, что существует ряд критических проблем, обусловливающих низкий уровень конкурентоспособности отечественных производств.

В частности, наблюдается недостаточный объем заказов, чистой прибыли в большинстве случаев не хватает для финансирования полноценного развития и модернизации производств [4]. По этой причине происходит «консервирование» технологической базы, приводящее к моральному устареванию и увеличению степени износа основных производственных фондов (табл. 1).

Таблица 1 – Уровень износа основных производственных фондов, %

Вид деятельности	Год									2015 г. к 2007 г., п.п.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Российская Федерация										
Добыча полезных ископаемых	53,4	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2	53,2	55,8	56,3	+2,9
Обрабатывающие производства	46,0	45,6	45,7	46,1	46,7	46,8	46,8	46,9	48,0	+2,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	52,7	51,2	50,7	51,1	50,5	47,8	47,6	47,3	48,7	-4,0
Вологодская область										
Добыча полезных ископаемых	45,8	45,1	49,8	55,6	55,6	53,5	48,9	32,2	39,5	-6,3
Обрабатывающие производства	32,1	35,1	37,6	41,4	43,3	41,1	43,6	45,7	50,1	+18,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	45,6	34,2	38,7	40,0	41,0	41,8	41,8	46,9	48,7	+3,1

Составлено по: Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vologdastat.gks.ru; Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru.

Своевременному обновлению производственных фондов препятствует

малый объем привлекаемых инвестиций – в Вологодской области он лишь незначительно превышает уровень 2007 года. Так, инвестиционная активность в обрабатывающей промышленности за 2007 – 2015 годы увеличилась на 11,6%, но в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды произошло ее снижение на 2,7% (рис. 1).

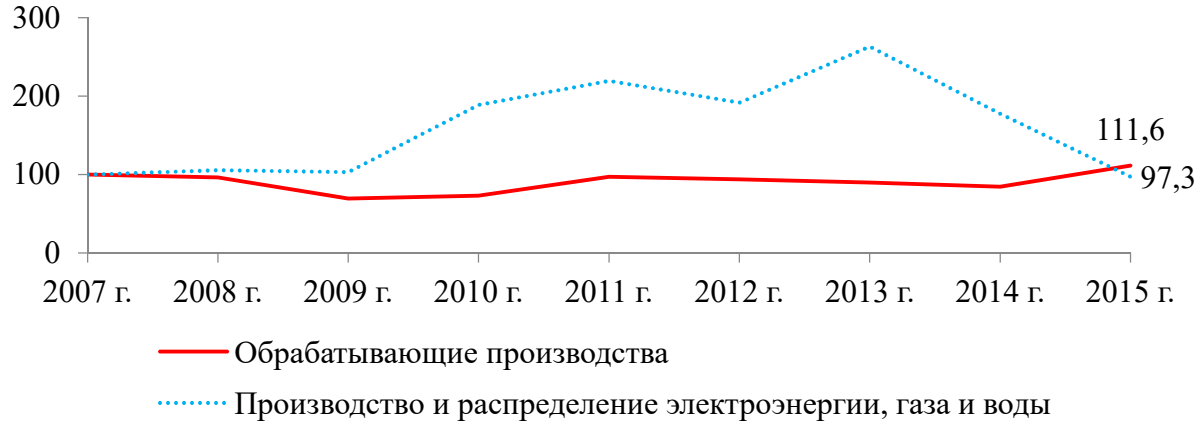


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал промышленных производств
Вологодской области, % (2007 г. = 100%)

Рассчитано по: Статистический ежегодник Вологодской области, 2014 [Текст] / стат. сб. – Вологда: Вологдастат, 2015. – 315 с.

Такие результаты можно объяснить низкой окупаемостью капиталовложений, вследствие чего для инвесторов выгоден вывод капитала из страны даже при низких депозитных ставках за рубежом [3], что отрицательно сказывается как на уровне конкурентоспособности промышленного сектора, так и на производительности труда.

Таблица 2 – Производительность труда в экономике

Наименование	Год								2014 г. к 2007 г., %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Уровень производительности труда, руб. / чел. час.									
Российская Федерация	400	419	402	413	427	440	448	453	113,1
Вологодская область	466	452	407	427	454	474	458	476	102,1
Индекс производительности труда, в % к предыдущему году									
Российская Федерация	107,5	104,8	95,9	103,2	103,8	103,2	101,8	100,9	114,9
Вологодская область	104,2	97,1	89,9	105,0	106,4	104,4	96,6	103,8	106,3

Рассчитано по: Михеева, Н.Н. Сравнительный анализ производительности труда в российских регионах [Текст] / Н.Н. Михеева // Регион: экономика и социология. – 2015. – № 2. – С. 86-112; Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vologdastat.gks.ru; Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru.

В этой связи, с одной стороны, наблюдается недостаточно высокое

качество выпускаемой продукции, а с другой – низкие темпы роста производительности труда в экономике. Так, в среднем по стране за последние годы данный показатель увеличился на 14,9%, в то время как на региональном уровне, в Вологодской области, – лишь на 6,3% (табл. 2).

Важность роста производительности труда обусловлена повышением эффективности деятельности работников и находит свое выражение в увеличении качественных и количественных характеристик выпускаемой продукции при сохранении или снижении уровня затрат на ее производство. В условиях экономического кризиса и необходимости создания инновационной экономики, проведения эффективной промышленной политики, улучшения инвестиционного климата [1] задача повышения производительности труда становится уже не желательным, а главным условием восстановления и ускорения экономического роста. В этой связи перспективными направлениями решения обозначенной проблемы будут являться [5; 6]:

1. Повышение технического уровня производства за счет внедрения новых технологических процессов, проведения модернизации, автоматизации производственной и управленческой деятельности;
2. Увеличение объема инвестиций за счет разработки более эффективной системы выхода на зарубежных партнеров и новые рынки;
3. Модернизация системы профессионального образования и переподготовки кадров, которая включает в себя реализацию программ по повышению квалификации руководящих кадров высшего и среднего звена.

Реализация целевых мероприятий по данным направлениям позволит организовать в промышленном секторе экономики производство наиболее востребованных видов продукции, качественные характеристики которой не будут уступать импортным аналогам. Таким образом, произойдет решение двух актуальных задач, стоящих в настоящее время перед органами власти России – обеспечение высоких темпов импортозамещения и создание основы для перехода к новой индустриализации.

Использованные источники:

1. Гулин, К.А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов [Текст] / К.А. Гулин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 4. – С. 42-58.
2. Елин, А. К вопросу о повышении производительности труда [Текст] / А. Елин, Н. Качалов, В. Бокерина // Человек и труд. – 2011. – № 5. – С. 53-55.
3. Лукин, Е.В. О факторах роста экономики [Электронный ресурс] / Е.В. Лукин // Вопросы территориального развития. – 2016. – № 2. – Режим доступа: http://vtr.vscc.ac.ru/article/1819
4. Организация и факторы новой индустриализации [Текст] / Т. Ускова, Е. Лукин, А. Мельников // Экономист. – 2016. – № 11. – С. 3-15.
5. Попова, О.И. Производительность труда в промышленном секторе региона [Текст] / О.И. Попова, Т.В. Сорокина // Проблемы развития территории. – 2010. – № 1. – С. 20-28.

6. Ускова, Т.В. Рост производительности труда – стратегическая задача регионов [Текст] / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 4. – С. 15-26.

УДК 331.56

Мельникова Н.А.
студент 4 курса
Мочалова Ю.В.
студент 4 курса
Сорокина О.А.
студент 4 курса
Толстова М.В.
студент 4 курса
факультет «Управления и социально-технических сервисов»
Нижегородский Государственный
Педагогический университет им. К. Минина
Россия, г. Нижний Новгород

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТРАНЕ

Аннотация: Человеческий потенциал является важнейшим рычагом в экономике. Под ним понимается возможности и заинтересованности индивида в поднятии уровня положения страны во всемирной экономике. Рассматриваются так же проблемы, связанные с развитием человеческого потенциала. Такие как, образование, мотивации, уровень жизни, пагубные привычки, высокий процент инфляции, неоправданная заработная плата. Если уделять должное внимание всем эти пунктам, то, со временем, экономика начнет подниматься на более высокий уровень, сравниваться со странами первой десятки. Подняв уровень образования и практики, страна сможет равзиваться дальше в экономическом плане. В нашей стране, к сожалению, уделяется недостаточное внимание этому аспекту. В этой статье укажем важнейшие проблемы, которые и препятствуют развитию человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, уровень жизни, образование, мотивация, экономика страны, промышленность, человеческий капитал.

PROBLEMS OF HUMAN DEVELOPMENT IN THE COUNTRY

Abstract: Human potential is the most important lever in the economy. It refers to an individual's capability and interest in raising the level of the country's position in the global economy. Are considered as issues related to human development. Such as, education, motivation, quality of life, addictions, high inflation rate, unjustified salary. If you pay due attention to all these points, then, over time, the economy will begin to rise to a higher level, compared to the first ten countries. Raising the level of education and practice, the country can

ravzivatsya more economically. In our country, unfortunately, insufficient attention is paid to this aspect. In this article, we point out the most important problems, which hinder the development of human potential.

Keywords: human potential, standard of living, education, motivation, the economy, industry, human capital.

В связи с сложившейся ныне ситуации в стране, связанной с постоянными попытками выхода из кризисной ситуации, переходом к инновациям, все чаще упоминается человеческий потенциал. Несомненно, он помогает продвигаться в этом направлении.

Так, что же значит «человеческий потенциал». Это совокупность всех способностей и возможностей человека , степень развитости и обширности которых повышает (или снижает) производительность социума.

Синонимом определения человеческий потенциал чаще употребляется человеческий капитал, но, хотя в них и есть общие объединяющие понятия, как образование, доход, интеллект и т.д.- два эти определения не могут употребляться в едином смысле. Человеческим капиталом можно считать какие-либо материальные вложения в деятельность, что-то осязаемое, а вот человеческий потенциал, скорее, отражает возможности индивида, его способности к самореализации. Тем самым, понятие человеческого потенциала более многосторонне, оно охватывает гораздо большее. Конечно, человеческий потенциал имеет свои рамки, не является чем-то безграничным и необъемлемым.

На данный момент есть всяческие проблемы сохранения и реализации человеческого потенциала, что отражается на сегодняшнем состоянии страны. Многие сферы деятельности слаборазвиты, такие как промышленность, сельскохозяйственное производство и многие другие сферы экономики.

Запасы минерального сырья могут быть источником развития экономики страны. Если будет развиваться сырьевая экономика», то возможности страны будут расти в геометрической прогрессии. В последние годы экономика России работает по принципу: добыть сырье-экспортировать сырье. Вся экономика зависит от покупательной способности других стран, политических игр, необходимости в сырье других стран, а так же наличии соперников в экспорте сырья. Весь человеческий потенциал направлен на то, чтобы продать, вывезти из страны, а не переработать и продать за цену, в разы больше. Это огромная проблема зависимости, и подводит Россию к постоянным кризисам и поднятиям вопросов о бюджете страны.

Переправляя сырье за границу, мы даем возможность переработать его другим странам в продукцию, которую потом сами же и перекупаем по цене в разы больше.

Инновационная экономика- это экономика, которая использует всевозможные новые знания для повышения конкурентоспособности и развития.

Человеческому потенциалу мешает развиваться такие проблемы, как уровень жизни, высокий процент инфляции, безусловно, неправильная ресурсонаправленность, также монополизация, бюрократия и коррупция. Монополизация в России отличается от привычных рамок, потому что она либо чисто государственная, либо локальная. Поэтому возможности региональных предприятий занять устойчивое место в экономике практически не возможно.

Также влияют и проблемы связанные непосредственно со здоровьем нации её физическом и эмоциональном состоянии: рост смертности, болезней, убийств несчастных случаев и самоубийств. Высокая смертность мужчин из-за табакокурения и алкоголизма. И, безусловно, состояние окружающей среды.

Следующим факторами невозможности развития являются образование, уровень зарплаты таких ведущих профессий, как преподаватели, врачи обычные рабочие. Мотивация к работе практически не существует, либо практически не заметна. С отсутствие мотивации бороться государство не старается. И это большая проблема. Потому что без нее невозможно и повышение человеческого потенциала, а значит и поднятие страны на более высокий уровень по сравнению с ведущими странами.

Таким образом, чтобы развивалось экономическое положение страны необходимо повышать человеческий потенциал. И в этом должно быть заинтересованно в первую очередь государство.

УДК 339.9

Месропян Э.Р.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
ФГБОУВО «Ставропольский государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь

ОФФШОРНЫЙ БИЗНЕС КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ВИД МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются страны оффшорной зоны, их преимущества и недостатки, а также характеристика и роль в мировой экономике.

Ключевые слова: оффшорные зоны, компании-нерезиденты, «налоговое убежище», юрисдикция, оффшорный бизнес.

FOFFSHORE BUSINESS AS A SPECIFIC TYPE OF INTERNATIONAL RELATIONS

Annotation: In article consider offshore countries, their advantages and disadvantages, also characteristic and role in world economy.

Keyword: offshore, non-resident companies, «tax heaven», jurisdiction, offshore business.

С каждым годом число предприятий, расположенных в оффшорной зоне неуклонно растет. И сегодня мировая экономика выделяет оффшорный бизнес как специфический вид международных отношений.

Чтобы разобраться, чем же обусловлена такая заинтересованность открытием оффшорной компании со стороны руководителей, надо проследить становление подобных деловых отношений. Сама идея зародилась в Великобритании в XVII веке, однако отправная точка ее популярности пришлась на середину прошлого столетия. Суть ее в том, что лишенные источников прибыли британцы решили завлечь иностранных инвесторов низкими налогами. Тогда подобная мера не была оценена по достоинству, но сегодня подавляющее число крупных и успешных предприятий во всех странах мира используют оффшоры. Различны лишь причины их учреждения: западные организации признают оптимизацию налогообложения основным стимулом, а российские – защиту собственности. Более детальный анализ мотивов отечественных компаний представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Причины использования оффшоров российскими компаниями (по данным Gradient Alpha Investments Group, 2013 г.)

Оффшорная зона – экономическое пространство, предоставляющее возможность иностранным компаниям ведения коммерческой деятельности на льготных налоговых условиях. Подобные страны имеют ряд соответствующих особенностей: упрощенная и ускоренная процедура регистрации организаций (но при регистрации необходимо заплатить определенную пошлину, которую каждая страна устанавливает самостоятельно); оплата подоходного налога и налога с прибыли осуществляется по заниженным тарифам. А главным недостатком является запрет на осуществление предпринимательской деятельности, таким образом, правительство защищает национальный бизнес. Очевидно, преимуществ значительно больше, чем недостатков, иначе оффшорные зоны не были бы настолько востребованы. Помимо международных компаний, которые стремятся зарегистрировать предприятие в оффшорной зоне, страна также получает определенную выгоду: доход от регистрации организаций

достаточно значителен, поэтому национальная экономика только выигрывает за счет потока иностранных инвестиций. Кроме того, для контроля и регулирования деятельности оффшор создаются специализированные муниципальные учреждения, а это, в свою очередь, дополнительные рабочие места. Таким образом, частично решается проблема безработицы.

Если взглянуть на карту мира, то можно убедиться, что оффшорные зоны присутствуют на всех материках. С каждым годом экономическое пространство пополняется за счет новых юрисдикций [1].



Рисунок 2 – Оффшорные зоны мира

Итак, юрисдикциями с самыми низкими налогами признаны такие страны, как Шотландия, Кипр, Великобритания [2]. Существует ряд государств, регистрация в которых поможет полностью избежать налогов. Их называют «классическими мировыми юрисдикциями», и они используются для различных направлений бизнеса (от торговли до консалтинга). К ним относятся: Сейшелы, Маврикий, Невис, Ангилья, Доминикана. Конечно, каждая страна предъявляет ряд собственных требований и условий для регистрации. В странах Европы существуют свои правила, основанные на разных приоритетах в направлении бизнеса оффшор. Например, в Эстонии приветствуются IT-компании; в Голландии и Швейцарии – холдинговые структуры; Болгария, Чехия и Словакия предоставляет более выгодные условия для бизнеса в сфере туризма, сельского хозяйства и торговли.

Абсолютно другие направления бизнеса востребованы на Востоке. К крупнейшим азиатским юрисдикциям относят Китай, Гонконг, Сингапур. Эти страны подходят организациям, занимающимся различными исследованиям. По мнению многих специалистов, с экономической точки зрения более удачным выбором станут Сейшельские острова, Панама, Бейлиз, то есть страны, где полностью отсутствуют налоги, не потребуется предоставлять бухгалтерскую отчетность и нет контроля со стороны местных органов самоуправления. Очевидно, вышеперечисленные юрисдикции являются самыми популярными. В Шотландии,

Великобритании, Гонконге, Эстонии, Португалии, Черногории также достаточно значимые налоговые льготы, но придется предъявлять финансовую отчётность по требованию правительства [3]. Существует третий вид юрисдикций, который освобождает от уплаты налогов лишь при взаимодействии субъектов оффшорных зон. Такими странами являются Алжир, Марокко, Объединенные Арабские Эмираты.

Ряд государств составляет перечень юрисдикций, которые, по их субъективному мнению, не могут предоставить соответствующих льгот и не выполняют экономических требований. В России такой регистр называется «черным списком юрисдикций». Согласно этому документу, наименьшую выгоду принесут предприятия, находящиеся в Бахрейне, Либерии, Пуэрто-Рико, Мальдивской Республике, Самоа, Гренаде [4].

Выбрать страну для ведения оффшорного бизнеса – сделать всего лишь полдела. Не менее важной составляющей является направление деятельности организации. Не все сферы являются рентабельными и приносящими максимальную прибыль в оффшорной зоне. По мнению экономистов, наиболее выгодным является бизнес, связанный с недвижимостью, импортированием или экспортированием товаров и разработкой программного обеспечения [5].

Подводя итог сказанному, следует отметить, что ведение оффшорного бизнеса важная составляющая успеха и респектабельности компании. Но подходить к выбору юрисдикции следует грамотно, опираясь на специфику производства и хозяйственной деятельности предприятия, а также на стратегически выгодные и приоритетные направления развития организации.

Использованные источники:

1. Воробьева Н.В., Козел И.В., Байчерова А.Р.Необходимость повышения внешнеэкономического эффекта инновационно-активных предприятий на мировом рынке// Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 3 (31). С. 124-127.
2. Список стран оффшорной зоны URL: [http://visasam.ru/emigration/vybor/strany-offshornoi-zony.html].
3. Левашенко А.Д. Оффшоры: налоговая привлекательность Кипра. – Проспект, 2010. – 31 с.
4. Гонконг – крупный финансовый центр в Азии URL: [http://biznec-info.ru/gonkong-odna-iz-pervix-offshornix-zona-dla-registracii-kompanii.php]
5. Оффшоры // Информационный портал «Про оффшоры.ру» - 2014 URL: [http://proofshores.ru/companies_book]
6. Олейник М., Савченко А. «Оффшорные зоны: классификация, особенности и полный список оффшорных зон» URL: [http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530747.html].
7. Новикова Д.А., Воробьева Н.В. Деятельность зарубежных транснациональных корпораций в России// Kant. 2013. № 3 (9). С. 101-102.
8. Воробьева Н.В., Саркисян С.Е. Распределение муниципальных образований Ставропольского края по уровню развития

предпринимательства с участием иностранного капитала //Сибирская финансовая школа. 2011. №3. С.107-109.

УДК 338.2

Мигунова Д.А.
студент 2 курса магистратуры
специальность «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

СТРУКТУРА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: *В данной статье раскрывается сущность финансового механизма предприятия, рассматривается его структура и каждый из четырех основных элементов.*

Ключевые слова: *финансы, управление финансами, финансовый механизм.*

THE STRUCTURE AND FUNCTIONING OF THE FINANCIAL MECHANISM OF THE ENTERPRISE

Abstract: *this article reveals the essence of the financial mechanism of the enterprise, it deals with the structure and each of the four main elements.*

Keywords: *finance, financial management, financial mechanism.*

Особенностями деятельности предприятий, в настоящее время, являются нестабильность экономических отношений, постоянные изменения в области налогообложения, колебания валютных курсов и процентных ставок по кредитам, а также высокая инфляция. Эти факторы дестабилизируют деятельность предприятий, снижают уровень эффективности их деятельности и создают дополнительные трудности в развитии. Поэтому, в условиях рыночной экономики, приоритетной задачей для любого предприятия становится управление финансами.

Управление финансами предприятия включает в себя сбор информации и ее анализ, осуществление финансового планирования и прогнозирования, качество которых непосредственно влияет на результативность управления денежными потоками, финансовую устойчивость предприятия, а, следовательно, на его конкурентоспособность и формирование финансовых ресурсов.

Актуальность данного вопроса обосновывается современным кризисным состоянием экономики, что сказывается на деятельности предприятий, и в первую очередь, на их финансовом состоянии. В настоящее время неустойчивость финансового состояния отечественных предприятий стала серьезной проблемой, многие предприятия-производители в условиях рыночной неопределенности оказались совершенно беспомощными,

поэтому сегодня, в изменившихся условиях, предприятия должны найти иной подход к управлению движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в их распоряжении.

Организация управления финансами на предприятии строится на следующих принципах:

– экономическая самостоятельность,
– самофинансирование,
– материальная заинтересованность,
– финансовая ответственность,
– контроль, включая внутренний аудит,
– резервирование под финансовые риски.

Управление финансами предприятия предполагает решение следующих проблем, являющихся, по существу, целями финансовой стратегии: ликвидность и платежеспособность предприятия, прибыльность и рентабельность его деятельности, материальная обеспеченность работников и собственников, а в условиях социально-ориентированной экономики – и социальная обеспеченность [1, с.134].

Финансы выступают инструментом воздействия на производственно-сбытовой процесс хозяйствующего субъекта, которое осуществляется через финансовый механизм.

Финансовый механизм - это система управления финансами предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений, фондов денежных средств и денежных потоков, а также для взаимосвязи между имуществом предприятия (активами) и источниками денежных средств (пассивами) с целью эффективного воздействия на конечные результаты, устанавливаемые предприятием в соответствии с требованиями экономических законов, законодательных и нормативных документов государства, положений финансовой науки [2, с.14].

Финансовый механизм состоит из двух подсистем: управляющей и управляемой. Управляющая подсистема включает в себя финансовую службу предприятия и ее подразделения, т.е., субъектом управления финансового механизма являются финансовая служба и ее отделы (департаменты), а также финансовые менеджеры. Управляемая подсистема (объект управления) включает в себя: финансовые отношения, источники финансовых ресурсов, финансовые ресурсы предприятия, денежный оборот предприятия.

В качестве основного объекта управления, в финансовом механизме, выступает денежный оборот предприятия как непрерывный поток денежных выплат и поступлений, проходящих через расчетный и другие счета предприятия. Управлять денежным оборотом - значит прогнозировать и планировать его возможные состояния в ближайшей, и в отдаленной перспективе, определять объем и интенсивность поступления и расхода

денежных средств на ближайшую дату и на долгосрочную перспективу [3, с. 240].

Литовских А.М. рассматривает структуру финансового механизма как следующие взаимосвязанные элементы: финансовые методы; финансовые рычаги; нормативно-правовое обеспечение; информационное обеспечение.

Финансовые методы - способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс, управление движением финансовых ресурсов и оценка эффективности их использования на основе анализа финансовых показателей.

К финансовым методам относятся: финансовый учет, финансовый анализ, планирование, прогнозирование, финансовый контроль, финансовое регулирование, система расчетов, кредитование, налогообложение, материальное стимулирование и ответственность, страхование, залоговые и трансфертные операции, трастовые операции, лизинг, факторинг и другие.

Финансовые рычаги представляют собой инструменты, по которым происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого.

Финансовые инструменты — документы, имеющие денежную стоимость (или подтверждающие движение денежных средств), с помощью которых осуществляются операции на финансовом рынке. Они подразделяются на первичные и вторичные (производные). К первичным относятся: денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям, и др., а к производным финансовым инструментам: фьючерсные контракты, финансовые опционы, форвардные контракты, процентные свопы и валютные свопы.

Правовое обеспечение финансового управления составляет действующее законодательство: законы, указы Президента, постановления Правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, инструкции, методические указания и пр., и регулирует предпринимательскую деятельность. Сложность финансовой деятельности предприятий в условиях становления рыночной экономики вызывает необходимость ее государственного регулирования, которое осуществляется по следующим направлениям:

– регулирование финансовых аспектов создания предпринимательских организаций;

– налоговое регулирование;

– регулирование порядка амортизации основных средств и нематериальных активов;

– регулирование денежного обращения и форм расчетов между предприятиями и организациями;

– регулирование валютных операций осуществляемых предприятиями;

– регулирование инвестиционной деятельности предприятий;

– регулирование кредитных операций;
– регулирование процедур банкротства предприятий [4, с. 125].

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма предприятия образуют: инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и т. п.

Информационное обеспечение финансовой деятельности предприятия представляет собой процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления эффективных управленческих решений.

Формирование системы информативных показателей для конкретного предприятия связано с ее организационно-правовой формой, отраслевыми особенностями, объемом, степенью диверсификации хозяйственной деятельности и другими условиями, поэтому вся совокупность показателей, включаемых в информационную базу финансового механизма, группируется по видам источников информации и требует уточнения по каждой группе применительно к практической деятельности предприятия.

В первую группу входят показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны. Они предназначены для прогнозирования возможных изменений во внешней среде функционирования предприятия при принятии стратегических решений в области финансовой деятельности. Формирование системы показателей первой группы, т.е. темпа роста внутреннего валового продукта и национального дохода, объема бюджетного дефицита, объема эмиссии денег в рассматриваемом периоде, денежных доходов населения и т.д., основывается на публикуемых данных государственной статистики.

Ко второй группе относятся основные информативные показатели, характеризующие отраслевую принадлежность предприятия, такие, как: общая сумма активов предприятия, в том числе оборотных, сумма балансовой прибыли по основной деятельности предприятия, объем произведенной (реализованной) продукции, и др.

Данные показатели необходимы для принятия управленческих решений по вопросам оперативной финансовой деятельности предприятия. Источником их формирования служат публикации отчетных материалов в прессе, соответствующие рейтинги, платные бизнес - справки, предоставляемые на рынке информационных услуг.

Третья группа — это показатели, характеризующие конъюнктуру финансового рынка, т.е.: виды основных, котируемых фондовых инструментов, обращающихся на биржевом и внебиржевом фондовом рынке; объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов; кредитная ставка отдельных банков, и др. Система информативных показателей этой группы основывается на публикациях периодических изданий, фондовой и валютной биржах, а также на соответствующих электронных источниках информации, и служит для принятия управленческих решений в области формирования портфеля долгосрочных

финансовых инвестиций, осуществления краткосрочных финансовых вложений и других операций.

Четвертая группа включает показатели, формируемые из внутренних источников информации предприятия по данным управленческого и финансового учета. Система показателей данной группы составляет основу информационного обеспечения финансовой деятельности предприятия, благодаря которому производятся анализ, прогнозирование, планирование и принятие оперативных управленческих решений.

Информационное обеспечение финансовой деятельности предприятия играет важную роль, так как от качества используемой информации, в значительной степени, зависят объем затрат финансовых ресурсов, уровень прибыли, рыночная стоимость предприятия, правильность выбора инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования и другие показатели [5, с. 305].

Финансовый механизм нацеливается на достижение предприятием высоких конечных результатов, на сбалансированность всех планов, а также материальных, трудовых и финансовых ресурсов, на рациональное использование денежных средств предприятий и государства.

Благополучное финансовое состояние предприятия – важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Для эффективного управления предприятием и получения максимальной прибыли необходимо комплексное использование всех рычагов и финансовых методов как с позиции краткосрочной, так и долгосрочной перспектив. Современные финансовые механизмы позволяют минимизировать оборотный капитал, равномерно распределить финансовую ответственность между отделами, избежать проблем с запасами, кредиторской и дебиторской задолженностью, грамотно построить инвестиционную стратегию и анализировать возможные источники краткосрочного и долгосрочного финансирования.

Использованные источники:

1. Мельник М. В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 136 с.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА - М, 2006. - 342 с.
3. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент/ М.Н. Крейнина. - М.: Издательство ДИС, 2007. – 352с.
4. Коротков Э.М. Исследование систем управления: Учебник для вузов. - М.: ДеКа, 2006. - 290 с.
5. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 496 с.

УДК 33

Микка Е.Н.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *Данная статья посвящена обзору особенностей денежно-кредитной политики Российской Федерации. Проведенное исследование позволяет понять её особенности, а также цели на последующие два года.*

Ключевые слова: *политика; ставка рефинансирования; стабильность; рост.*

Денежно-кредитная политика - важная направленность финансовой политики страны, воздействующая на численность средств в обращении с целью обеспечения стойкости цен, совершенной занятости населения и подъема реального размера производства.

Центральный банк - это ключевое звено денежно-кредитной системы. Важной функцией центрального банка является выработка общей кредитной политики[2]. Стратегической задачей ЦБ является - создание условий для неинфляционного развития экономики.

Ключевыми функциями Центрального банка считаются[1]:

- денежная эмиссия — выпуск в обращение национальных денежных знаков;
- хранение государственных золото-валютных резервов;
- ведение счетов правительства;
- хранение резервного фонда других кредитно-финансовых организаций;
- кредитование коммерческих банков;
- контроль за деятельностью кредитно-финансовых организаций;
- кредитно-денежное регулирование экономики.

Главная задача экономики РФ - развить и закрепить успех экономического роста. Заключение этой задачи зависит от эффективности использования возможностей денежно-кредитного регулирования в экономике[4].

Ключевыми целями кредитно-валютной политики РФ считаются:

1) устойчивые темпы роста национального производства;
2) стабильные цены;
3) высокий уровень занятости населения;

4) равновесие платежного баланса.

К общим инструментам кредитно-денежной политики можно отнести:

1) изменение нормы обязательного резервирования;
2) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
3) операции на открытом рынке.

Политика обязательных резервов. Минимальные (обязательные) резервы – это более ликвидные активы, которыми должны владеть все кредитные учреждения, как правило, либо в форме наличных денег в кассе банков, либо в виде депозитов в Центральном банке или в иных высоколиквидных формах, определяемых ЦБ. Внедрение нормативов может иметь как полный, так и селективный характер влияния.

Рефинансирование коммерческих банков. Рефинансирование значит получение денежных средств кредитными учреждениями от Центрального банка.

Операции на открытом рынке. Ключевым инструментом денежно-кредитной политики стали интервенции ЦБ, получившие название операций на открытом рынке, т.е. Центральный банк осуществляет операции купли-продажи ценных бумаг в банковской системе[4]. Покупка ценных бумаг у коммерческих банков увеличивает ресурсы последних, в соответствии с этим повышая их кредитные способности, и наоборот, Центральные банки время от времени заносят конфигурации в этот способ кредитного регулирования, изменяют напряженность собственных, их частоту. ЦБ может выдавать кредиты коммерческим банкам, а также переучитывать ценные бумаги, находящиеся в их портфелях (как правило, векселя).

Охрана и снабжение стойкости рубля средством укрепления расценочный устойчивости, в том количестве для формирования критерий сбалансированного и стабильного финансового подъема - это главная цель денежно-кредитной политики на ближайшие два года. Ценовая устойчивость подразумевает стабильно невысокую стагнацию экономики – Банк РФ планирует понизить инфляцию до 4% в 2017 году и в предстоящем поддерживать ее на данном уровне.

Рассмотрим три сценария макроэкономического становления на 2016-2018 годы в зависимости от того, какая будет цена на нефть:

1. базовый
2. оптимистичный
3. стрессовый

Отмеченные сценарии отличаются сообразно динамике ВВП, стагнации экономики и иным финансовым признакам. К примеру, в согласовании с базисным сценарием годовая стагнация экономики приметно понизится в 2016 году и в 2017-2018 годах приблизится к целевому показателю – 4%. Сообразно мерке сдерживания стагнации экономики Банк РФ станет равномерно уменьшать главную ставку. В данном сценарии темпы прироста российской экономики останутся отрицательными в 2016 году, а потом станут равномерно восстанавливаться. В собственную

очередность, в уверенном в будущем сценарии предполагается вывод темпов прироста ВВП в позитивную область уже в 2016 году. Исходя из прогноза можно сделать вывод, что инфляция понизится к целевому уровню быстрее, при условии наиболее мягкой денежно-кредитной политики.

При данных сценариях сформированы условия для постепенного сдерживания стагнации экономики. В таком случае уже в 2016 году можно ощутить интенсивное понижение инфляции экономики до уровня 5,6-6,5%. По мониторингам Банка РФ, наиболее ярко понижение годовых темпов стагнации экономики (по значения возле 9%) станет отслеживаться уже в I квартале 2016 года. Предстоящее запаздывание темпов подъема расценок в движение 2016 года станет поддерживаться прогнозируемой устойчивой динамикой денежного курса и инфляционных ожиданий и сдержанной потребительской энергичностью. Возобновление позитивных темпов прироста употребления предполагается с 2016 года в оптимистичном сценарии и с 2018 года в базовом сценарии.

В конце концов, в стрессовом сценарии ожидается наиболее медлительное понижение значения инфляции и прочерчивание наиболее твёрдой денежно-кредитной политики.

Еще документ описывает тенденции становления российской экономики и процесса реализации денежно-кредитной политики в текущем году. Отмечается, будто внутренние денежные условия становления экономики в 2015 году, с учетом реализованного в конце 2014 года увеличения Банком Рф главной ставки до 18% годовых, оставались условно твёрдыми, но преемственно смягчались в движение года. В июле стабилизатор понизил главную ставку до 12% годовых, а в сентябре-октябре – сохранил ее постоянной. При данном годовая инфляция, достигнув наивысшей точки в апреле 2015 года (16,9% к соответственному месяцу 2014 года), в июне понизилась по 16,3%. После увеличения в июле-августе по 15,8%, стагнация экономики начала стремительно понижаться. В уже октябре темп прироста потребительских цен составил 15,6%. И если свериться с результатами 2015 года, то можно ожидать понижение стагнации экономики до 13-14%.

Из всего сказанного, можно сделать вывод:

Денежно-кредитная политика - это важное направление экономической политики государства, которая помогает достигнуть целей развития национальной экономики, осуществляет которую – Банк России. Который в свою очередь, проводит различные мероприятия, направленные на изменение различных показателей денежного оборота. Государство намерено поддерживать стабильность цен, и снижать уровень инфляции, для достижения благоприятного инвестиционного климата в стране.

Использованные источники:

1. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. - 2010. - N 6. - С. 69-87.

2. Марченко А. А. Центральный банк и его роль в экономике. Современные аспекты денежно кредитного регулирования. // Деньги и кредит. 2012.- № 11. -С. 72-73.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов [Официальный сайт Банка России] //Центральный банк России. - URL:://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf
4. Шитов В. Н. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 237 с.

УДК 336

Миннеханова А.Ф.
студент 4-го курса
экономико-математический факультет
направление «Экономика»
Салимова Ф.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
НФ БашГУ
Россия, г. Нефтекамск

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *Статья посвящена особенностям ипотечного кредитования, основным направлениям его развития в современных условиях. Определена роль государства в системе ипотечного жилищного кредитования.*

Ключевые слова: *кредитование, ипотека, рынок ипотечного кредитования, принципы, коммерческие банки.*

Abstract. *The article is devoted to mortgage lending, the main directions of its development in modern conditions. The role of the state in the system of mortgage lending.*

Keywords: *lending, mortgages, mortgage market, principles of commercial banks.*

Сегодня ипотечное кредитование в России настолько популярно, что каждая пятая сделка с жильем происходит с помощью привлечения средств банков. Ипотека помогает купить жилье сегодня и оплачивать полную его стоимость в течение нескольких последующих лет, тем самым дает возможность среднестатистическому гражданину получить квартиру сразу после ее покупки. Это играет важную роль для россиян, поскольку в стране жилье стоит дорого и для большинства населения купить его сразу затруднительно.

В настоящее время жилищный вопрос и механизм ипотечного кредитования очень актуальны. Это одна из наиболее острых и значимых

социально-экономических проблем в России.[2]

По состоянию на 1.02.2016 г. из числа действующих 676 коммерческих банков, ипотечным жилищным кредитованием занимаются 572 банка. Последствием данных событий является обострение конкуренции на рынке ипотечного кредитования. На рынке банковского жилищного кредитования лидирующие позиции занимают Сбербанк, ВТБ 24, Россельхозбанк, Росбанк, Банк Москвы, Газпромбанк.

Таблица 1 – Коммерческие банки-лидеры по ИЖК на 2016г

1	2	3	4	5
№	Банк	Объем выданных ИК, млн. руб.	Количество выданных ИК, штук	Темп прироста объема выданных кредитов, %
1	Сбербанк	661800	433280	-28
2	ВТБ 24	198368	106116	-43
3	Россельхозбанк	37748	25071	-30
4	Росбанк	31678	12013	-39
5	Банк Москвы	28274	14509	-16
6	Газпромбанк	26839	11555	-58

Анализируя данные таблицы, видно, что первые два места заняли крупнейшие банки с государственным участием – ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ 24», которые выдали соответственно 661,8 и 198,4 млрд. руб.; на третьем месте – государственный банк Россельхозбанк (37,7 млрд. руб.), который год назад занимал 4 место в рейтинге. Закрывают пятерку лидеров Росбанк (31,7 млрд. руб.) и Банк Москвы (28,3 млрд. руб). Газпромбанк с результатом (26, 8 млрд. руб.) опустился с третьего места на шестую строку рейтинга. По всем рассматриваемым банкам-лидерам наблюдается значительное снижение объемов выдачи ипотечных кредитов, но наибольшее снижение у Газпромбанка – более чем в 2 раза.[5]

В 2015 г. россияне оформили 590 тыс. ипотечных кредитов, и по количеству займов падение составило 35 %. Впервые за последние пять лет объемы выданных жилищных кредитов показали отрицательную динамику. Динамика объемов выданных ипотечных кредитов в России в 2005-2015 гг., млрд. руб. приведена на рисунке 1.

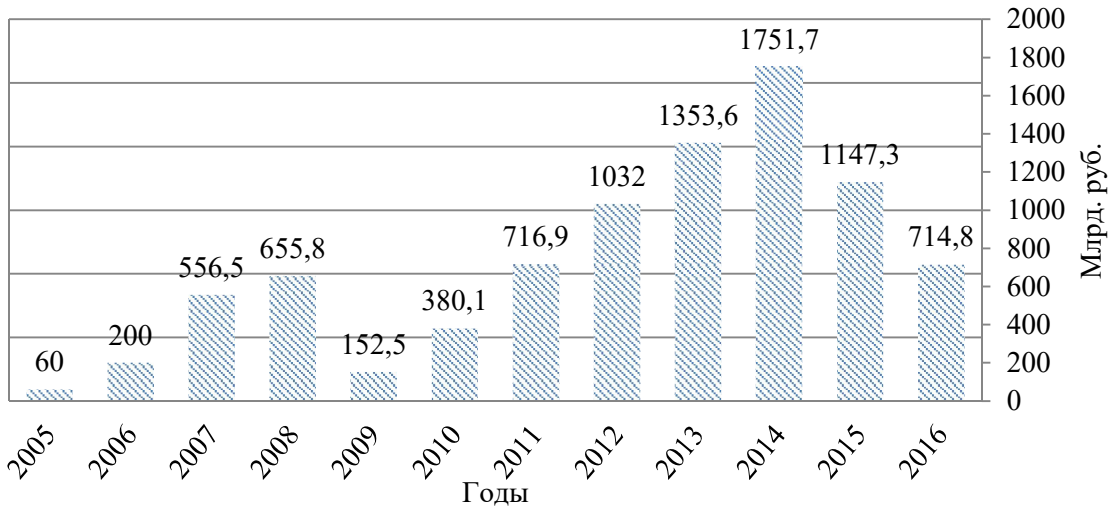


Рисунок 1 – Динамика объемов выданных ипотечных кредитов в России в 2005-2015 гг., млрд. руб.

Объемы ипотечного кредитования в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизились на треть как в сумме выданных средств (на 35%), так и в количестве самих кредитов (на 32%), средний размер кредита снизился на 4-6%.

Основанием данного регресса на рынке ипотечного кредитования России послужила сложная геополитическая ситуация, начавшаяся с 2014 г., снижение цен на нефть, высокий уровень инфляции, девальвация российского рубля, снижение уровня доходов населения, и повышение ключевой ставки с 10,5 % до 17 % годовых.[4]

Снижению темпов падения объемов выданных ипотечных кредитов поспособствовала государственная программа субсидирования ставок, по которой заемщик имеет возможность взять ипотеку по фиксированной ставке 12 %. Из 590 тыс. жилищных кредитов по этой программе взяли 150 тыс. займов, это почти треть от общего количества. В денежном эквиваленте ипотека с господдержкой достигла отметки в 265 млрд. руб. Программа господдержки жилищного кредитования стартовала весной 2015 г. по причине резкого удорожания ипотеки ввиду повышения ключевой ставки ЦБ. Согласно условиям программы, получить ссуду по льготной ставке в 12 % можно только при условии покупки недвижимости на первичном рынке. При этом величина первоначального взноса должна быть не менее 20 % от стоимости недвижимости. Данная программа действует до 1 января 2017 г.[1]

Вместе с объемами ипотеки растет и объем просроченной задолженности, который на текущий момент составляет более 66 млрд. руб. В этом году были приняты правительственные меры, направленные на повышение прозрачности рынка долевого строительства.

Для дальнейшего развития ипотечного рынка в сложных современных условиях необходимо четко определить принципы регулирования

ипотечного кредитования. В свою очередь, это требует усовершенствования законодательной базы, а также повышение финансовой грамотности населения. Для дальнейшего развития ипотечное кредитование должно ориентироваться именно на те категории граждан, которые нуждаются даже в небольшом ипотечном кредите, это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимально возможное число заемщиков. Условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения нашей страны. [3]

Формирование системы ипотечного кредитования – одна из наиболее важных экономических и социальных задач в современной России, поскольку затрагивает такие острейшие проблемы, как обеспечение жильем, распределение доходов населения, кардинальное ускорение жилищного строительства и связанных с ним отраслей производства. Динамичное и стабильное развитие рынка строительства и жилищного кредитования за последние десятилетия на данный момент переходит в статус ожидания перемен более положительного характера. Выходом из этой ситуации может стать государственная масштабная поддержка ипотечного сектора, а также банковских организаций. Эти меры могут послужить драйвером развития для банков и общего экономического состояния страны.

ИСпользованые источники:

1. Постановление Правительства РФ от 13.03.2015 № 220 (ред. от 29.02.2016) «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)».
2. Веревкина Т.Н., Гулько А.А. Тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 7 (35). – С. 45-49.
3. Гулько А.А., Колесникова И.В., Филатова О.И. Основные тенденции развития рынка потребительского кредитования России // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 2-7. – С. 29-34.
4. Лаврова, М. И, Худорошкова М. А. Проблемы развития ипотечного кредитования в России / М.И. Лаврова, М.А. Худорошкова // Молодой ученый. – 2016. – № 10.5. – С. 36-38.
5. Показатели деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс] // CBR. – Официальный сайт Центрального банка Российской федерации. – Электрон. дан. – URL: http://www/cor.ru/statistics/? Prtid=pdko_sub / (дата обращения 20.10.2016). – Загл. с экрана.

УДК 351/354

Мироненко О. В.
студент 3 курса
Институт управления
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность научной работы заключается в том, что нам нужно исследовать виды социальной поддержки семей, имеющих детей т.к. не хватает основных, которые прописаны в законе. Термин дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, - меры, обеспечивающие возможность улучшения жилищных условий, получения образования, а также повышения уровня пенсионного обеспечения с учетом особенностей, установленных настоящим Федеральным законом в статье 2 о «О дополнительных мерах социальной поддержки семьям, имеющих детей» [3].

Проблемы, освещенные в данной работе, анализировались многими ведущими учеными: Е. Ф. Альчидеева, А. Б. Синельников, А. И. Антонов, Т. А. Бодрова.

Цель работы заключается в проведении анализа правовых актов в системе дополнительной социальной поддержки семей с детьми.

Согласно Конституции Российской Федерации, в Российской Федерации 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 (статья 7); материнство и детство, семья находятся под защитой государства (статья 38); каждому гарантируется социальное обеспечение, в том числе для воспитания детей (статья 39). Конкретные меры социальной поддержки семьи и детей, имеющие как основной, так и дополнительный характер, в соответствии со статьей 39 Конституции Российской Федерации устанавливаются федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации [2].

Состояние Российской семьи в современных условиях можно охарактеризовать как кризисное. С переходом на рыночные отношения в значительной степени снизился жизненный уровень населения России. Особенно ухудшилось материальное положение многодетных семей, одиноких матерей, семей с детьми-инвалидами, студенческих семей. Практически все их денежные доходы используются на покупку продуктов питания. Анализ системы пособий, льгот и компенсационных выплат семье позволяет констатировать, что их роль в уровне материального благосостояния, социальной и экономической эффективности защиты семьи невелика. Уровень жизни малообеспеченных семей с детьми не претерпевает

качественных изменений, несмотря на то, что в доходах этих семей пособия на детей составляют значительную долю. Это подтверждает тезис о том, что в сложившихся в переходный период условиях жизни проблема социальной защиты семей приобретает принципиально важное значение. Поэтому помощь необходима сегодня, сейчас [1].

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод, что необходимы меры по улучшению социальной поддержки семей, имеющих детей в Российской Федерации. Этому должны способствовать ряд обстоятельств, в частности, укрепление и расширение законодательной базы, нормативно-правовых актов социальной поддержки семей (прежде всего на региональном уровне), определенная трансформация массового сознания россиян. Ведь семья является неотъемлемой составной частью общества. А жизнь общества характеризуется теми же духовными и материальными процессами, как и жизнь семьи.

Использованные источники:

1. Добромыслов К.В., Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения. М.: Издательство Книжный мир, 2010.- 416 с
2. Конституция Российской Федерации
3. ФЗ «О дополнительных мерах социальной поддержки, семьям имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 23.05.2015) // Росс. газета. - 2011.- 11 июля № 95-ФЗ

Мироненко О. В.
студент 3 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

ИНФОРМИРОВАННИЕ ОБЩЕСТВА О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ

Организация информирования общества о деятельности таможенных органов, в настоящее время, является достаточно актуальной проблемой. Для проведения анализа данной проблемы необходимо рассмотреть место Федеральной таможенной службы в системе органов исполнительной власти.

Федеральная таможенная служба – это федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями.

Необходимость информирования общественности о деятельности таможенных органов регулируется законом № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов

местного самоуправления». Сферой действия данного Федерального закона является[3]:

- отношения, связанные с обеспечением доступа пользователей информацией к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления
- отношения, связанные с предоставлением государственными органами и органами местного самоуправления информации о своей деятельности по запросам редакций средств массовой информации, в части, не урегулированной законодательством Российской Федерации о средствах массовой информации.
- порядок рассмотрения государственными органами и органами местного самоуправления обращений граждан.
- отношения, связанные с обеспечением доступа к персональным данным, обработка которых осуществляется государственными органами и органами местного самоуправления.

Основными принципами обеспечения доступа к информации о деятельности таможенных органов являются:

1. открытость и доступность информации о деятельности таможенных структур, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом.
2. достоверность информации о таможенных органов своевременность ее предоставления.
3. соблюдение прав граждан на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту их чести и деловой репутации, права организаций на защиту их деловой репутации при предоставлении информации о деятельности таможенных органов.
4. свобода поиска, получения, передачи и распространения информации о деятельности таможенной службы любым законным способом.

Информация о деятельности таможенной структуры может обеспечиваться обнародованием (опубликованием) таможенными органами информации о своей деятельности в средствах массовой информации, размещением таможенными органами информации о своей деятельности в сети «Интернет». Информированность общества о таможенных структурах происходит через запрос пользователей об информации о таможенных структурах, а также через библиотечные и архивные фонды[1].

Доступ к информации о ФТС России обеспечивается в пределах своих полномочий. Данные могут предоставляться в устной форме и в виде документированной информации, в том числе в виде электронного документа. ФТС России для размещения информации о своей деятельности использует сеть «Интернет», в которой создан официальный сайт с указанием адресов электронной почты, по которым пользователем информацией может быть направлен запрос и получена запрашиваемая

информация. Официальный сайт ФТС России является одним из важных источников информирования граждан и бизнеса о деятельности таможенной службы. С каждым годом интерес пользователей к сайту ФТС России растет. За 11 месяцев 2014 года сайт посетило более 4 млн человек. Согласно мониторингу Санкт-Петербургского Института развития свободы информации, Интернет- сайт ФТС России по показателю «информационная открытость» занимает 4-е место среди сайтов федеральных служб, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации. На сайте ФТС России предусмотрены новые сервисы: онлайн-диалог с гражданами для сбора предложений по совершенствованию инструментария, правил работы и контента сайта ФТС России, личные кабинеты для членов Общественного совета при ФТС России и оценка эффективности пребывания и работы граждан с сайтом ФТС России.

Р.А. Сафаров исследуя данную тематику, отмечал, что гласность в деятельности таможенной системы обеспечивается в рамках модели информационного взаимодействия таможни и заинтересованных лиц, предоставляющей нормативно закреплённые возможности осведомления в форме информирования и консультирования по различным вопросам в сфере таможенного дела. С другой стороны, в деятельности таможенной системы используются массивы сведений, являющихся объектом гражданских прав, неправомерный доступ к которым может непосредственно затрагивать интересы различных лиц. Поэтому обязательным является соблюдение устанавливаемых правообладателем и законодательными актами требований по ограничению доступа к этой информации, и по обеспечению особого порядка её обработки, т.е. обеспечение конфиденциальности этой информации [2].

В свою очередь, общественное мнение рассматривалась Р.А. Сафаровым как отличающееся относительной распространенностью, интенсивностью и стабильностью оценочное отношение социальных общностей к вопросам, представляющим для них интерес и выражающееся в их суждениях и действиях.

Подводя итог выше сказанному, можно сделать вывод, что информированность общества о таможенных структурах является темой достаточно новой, интересной и актуальной на сегодняшний день. Государство различными способами помогает «приоткрыть занавес» под названием Федеральная Таможенная Служба, если это не противоречит закону, чтобы общество более четко и ясно понимало основные направления деятельности данной государственной службы Российской Федерации, свои права и обязанности в структуре ВЭД.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной Таможенной Службы Российской Федерации – http://www.customs.ru/.
2. Сафаров Р.А., Семенов А.В., Терентьев Р.В. Правоведение: Курс лекций. -

СПб., 2003.
3. Федеральный закон от 9 февраля 2009 года N 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления»

УДК 336.7

Миронова Е.В.
студент 3 курса
факультет Экономический
Михалкина А.А.
студент 3 курса
факультет Экономический
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: *в статье проанализированы внешние и внутренние факторы, определяющие кредитную политику коммерческого банка, уровни банковской конкуренции, их тщательный анализ.*

Ключевые слова: *кредитная политика, коммерческий банк, макроэкономические факторы, платежеспособность, рентабельность, банковская конкуренция*

Annotation: *the article analyses external and internal factors defining the credit policy of commercial Bank, the levels of banking competition, careful analysis.*

Keywords: *credit policy, commercial Bank, macroeconomic factors, creditworthiness, profitability, banking competition*

Кредитная политика коммерческого банка представляет собой комплекс мер, которые направлены на укрепление и усовершенствование кредитных отношений, управления процессом кредитования, организацию банковского дела с целью минимизации кредитных рисков, а также обеспечение большей рентабельностью, ликвидностью и финансовой устойчивостью.

Кредитная политика коммерческого банка устанавливает общие направления принятия конкретных решений по выбору надежных заемщиков, объемов и сроков кредита и включает в себя условия кредитных сделок (сочетание установленных сроков кредита и ставки процента), стандарты кредитоспособности (требования к финансовой устойчивости клиентов), а также способы обеспечения исполнения кредитных обязательств (применяется в отношении клиентов, имеющих просроченную задолженность). Именно в зависимости от того как будет сформирована кредитная политика зависит уровень рентабельности и ликвидности банка и

вхождение его в число ведущих кредитных институтов данной отрасли. Соответственно, этим и обуславливается актуальность темы данной статьи.

Влияние на деятельность коммерческого банка и его кредитную политику оказывает как внешняя, так и внутренняя его среда. Внешняя среда менее стабильна, чем внутренняя и не поддается или незначительно поддается управлению со стороны банка. Внутренняя же среда подчиняется либо частично подчиняется управляющему воздействию, внутренним нормам и правилам, более стабильна, может быть модифицирована. Кредитная политика формируется с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды. Многие из них в значительной степени определяют работу портфеля банковских активов.

На рисунке 1 представим классификацию факторов [6, с. 12].

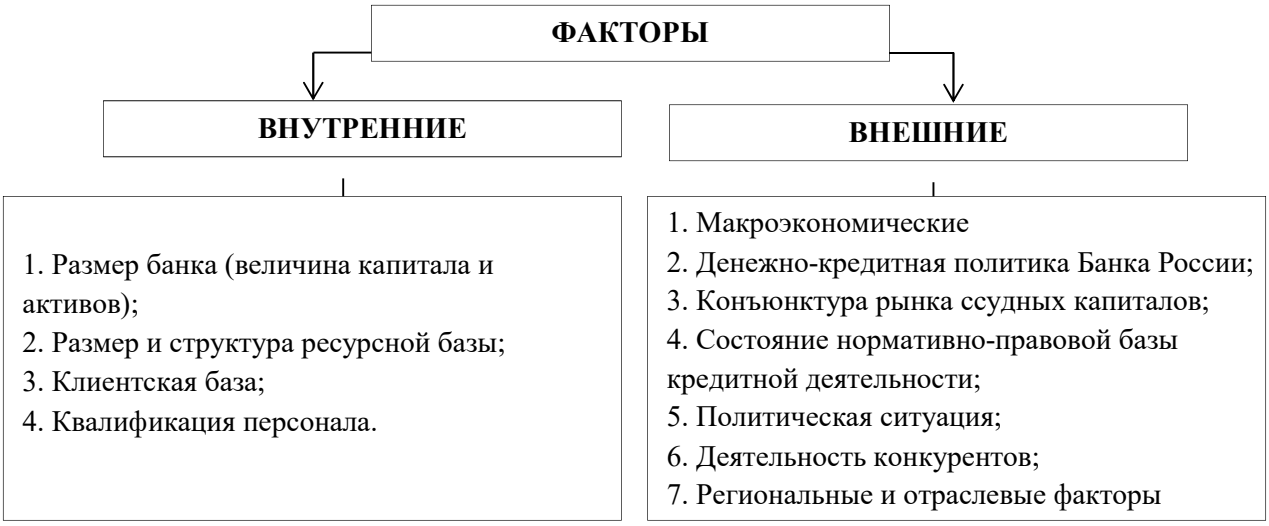


Рисунок 1 – Классификация факторов внешней и внутренней среды, влияющих на кредитную политику коммерческого банка

Рассмотрим данные факторы подробнее.

Макроэкономические факторы носят объективный характер, не поддаются влиянию кредитных организаций, в результате чего банки вынуждены разрабатывать свою кредитную политику с учетом этих факторов. К ним относятся:

1) инфляция – устойчивый процесс обесценивания денег и снижения их покупательской способности или рост цен. Высокий уровень инфляции говорит о возможных кризисных явлениях в экономике, ее нестабильности. В этих условиях банки должны учитывать текущий и прогнозируемый уровень инфляции при определении процентной ставки по кредитам, она не может быть ниже уровня инфляции, так как это приведет банк к убыткам;

2) безработица – также немаловажный макроэкономический показатель – явление, присущие капиталистическому обществу, когда часть трудящихся не может найти себе работу, становясь «излишним» населением, резервной армией труда. Высокий уровень безработицы так же, как и инфляции свидетельствует о кризисных явлениях в стране, как правило, эти

два явления наблюдаются одновременно. Высокий уровень безработицы говорит о том, что часть населения, в виду отсутствия источника дохода, не платежеспособна, в связи с этим увеличивается число проблемных и безнадежных ссуд, падает спрос на кредитные продукты;

3) другие показатели – средняя заработная плата, дифференциация доходов населения, прожиточный минимум, так как имея низкий доход, многие семьи не могут держать сбережения, так как все находящиеся в распоряжении домохозяйств доходы уходят на обеспечение самых необходимых потребностей, соответственно, если у части населения нет свободных денежных средств, эта часть населения с одной стороны не может быть источником ресурсов для банка, с другой не сможет позволить себе значительные по объему кредитные продукты (ипотека, автокредитование, значительные по объему ссуды), и может являться клиентом банка лишь в плане потребительского кредитования на незначительные суммы;

4) государственный бюджетный долг – «государственным долгом РФ признается ее обязательства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным РФ. Он обеспечивается полностью и без условий всем государственным имуществом РФ, составляющим его казну». Значительный размер государственного долга, его рост может привести к критической ситуации – дефолту, что негативно скажется на всей экономике государства.

Макроэкономические факторы требуют тщательного анализа, который позволяет выявить:

– перспективы экономического развития отраслей народного хозяйства, обслуживаемых банком;

– предполагаемый уровень занятости и личных доходов клиентов банка;

– перспективы развития регионов [1, с. 33].

Денежно-кредитная политика Банка России оказывает непосредственное влияние на экономику и банковский сектор, в частности. С помощью учетной ставки и нормы обязательных резервов Центробанк регулирует количество денежной массы, что непосредственно сказывается на кредитной политике коммерческих банков и процентной ставке по кредитам. Стоит также отметить, что ЦБ также регулирует деятельность кредитных организаций посредством нормативно-правовых документов, являющихся обязательными к исполнению для кредитных организаций. Анализ денежно-кредитной политики позволяет отслеживать основные направления развития в денежно-кредитной сфере.

Конъюнктура рынка – экономическая ситуация, складывающаяся на рынке и характеризующаяся уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой

производства и потребления. Соответственно, конъюнктура рынка ссудных капиталов, представляет собой совокупность операций по предоставлению среднесрочных и долгосрочных ссуд и операций, обслуживающих движение среднесрочных и долгосрочных кредитных ресурсов кредитно-финансовых организаций, государства и частных лиц, то есть срок, тип, стоимость кредита. Кредитная организация должна проводить анализ рыночной конъюнктуры, чтобы лучше изучить ситуацию на рынке и отреагировать на ее изменения.

Политическая ситуация оказывает значительное влияние на экономику страны в целом и в частности на инвестиционный климат, что сказывается на развитии как регионального, так и финансового секторов экономики. Необходимо отметить, что изменение политической обстановки в государстве влияет на его экономическую составляющую. Таким образом, банки, при разработке кредитной политики и планировании своей деятельности в целом должны учитывать, как текущую политическую ситуацию, так и возможные варианты ее развития.

В рыночной экономике банки действуют в конкурентной среде, банковская конкуренция – это процесс соперничества коммерческих банков и прочих кредитных организаций, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитов и банковских услуг. На рисунке 2 представим несколько уровней банковской конкуренции [2, с. 77].

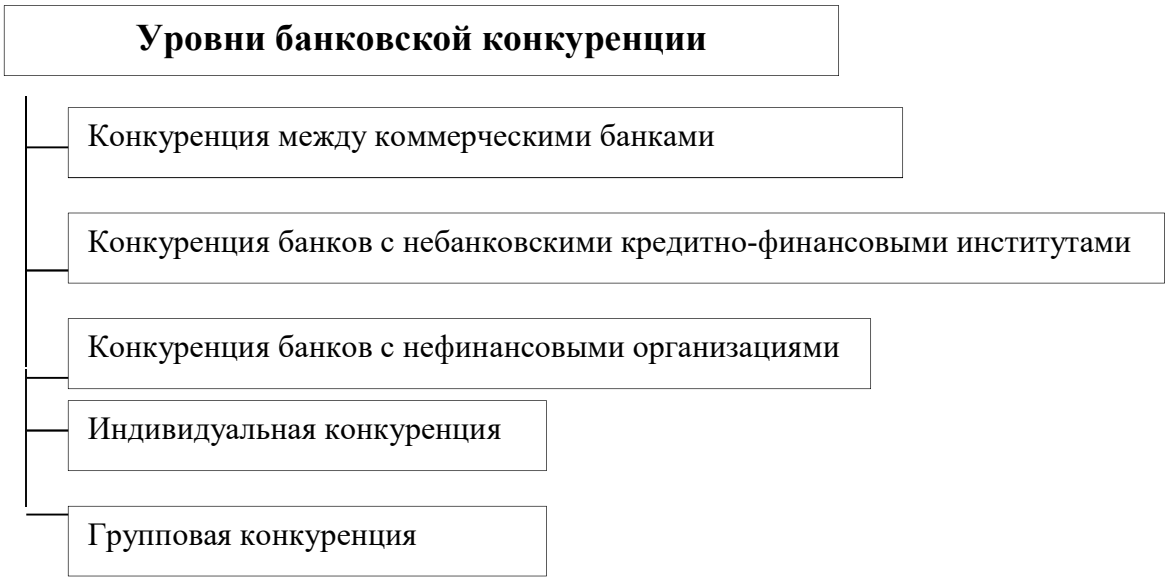


Рисунок 2 – Уровни банковской конкуренции

Конкуренция банков с небанковскими кредитно-финансовыми учреждениями представляет собой конкуренцию с пенсионными фондами, страховыми компаниями, инвестиционными фондами, конкуренция с нефинансовыми организациями – это конкуренция с торговыми домами, предприятиями и т. д., индивидуальная конкуренция – между отдельными кредитными институтами, групповая – между конкурентными группами из родственных кредитных институтов.

Региональные и отраслевые факторы, характерные для конкретного региона или отрасли, к ним могут быть отнесены уровень экономического развития региона, уровень безработицы в регионе, развитие инфраструктуры, региональная политика, структура региональной экономики (уровень отрасли, состояние основных фондов, скорость оборота капитала и т. д.). Регионы различаются по уровню экономического развития, соответственно одна и та же кредитная политика, или стратегия, будут иметь разную эффективность в различных регионах, в зависимости от его социально-экономического развития, от уровня платежеспособности клиентов банка.

Разрабатывая кредитную политику банк должен учитывать не только факторы, общие для всей страны, но и отдельные региональные показатели тех регионов, в которых он предполагает вести свою деятельность, то есть региональная кредитная политика банка должна отвечать потребностям данного конкретного региона и учитывать особенности его социально-экономической ситуации и развития.

Анализ влияния факторов внешней среды позволяет выявить как дополнительные возможности, так и опасности, с которыми банк сталкивается в этой среде.

Теперь рассмотрим более подробно внутренние факторы, влияющие на кредитную политику коммерческого банка. Величина капитала и активов должны быть оптимальны для данного банка в конкретных экономических условиях:

1) достаточность капитала, его адекватность характеру и масштабу банковских операций – основной показатель надежности банка. Достаточный капитал позволяет банку оставаться платежеспособным в различных, в том числе и неблагоприятных экономических условиях. Кредитная политика должна быть разработана таким образом, чтобы не допустить ни недокапитализированности, ни перекапитализированности банка. Недокапитализированный банк подвергается излишнему риску, перекапитализированный – неконкуретен и низкоманевренен;

2) ресурсная база банка представляет собой пассивы, то есть различные виды депозитов, их структура может рассматриваться с различных точек зрения – по срокам, по типу кредиторов, по объему;

3) клиентская база является как основой ресурсной базы банка, так и необходимым условием развития активных банковских операций. Клиентская база банка может быть очень разнообразна и требует постоянного изучения и сегментирования по определенным признакам (полу, возрасту, профессиональной деятельности, доходам, географической близости к банку и т. д.);

4) Квалификация персонала является немаловажным фактором, на который банк может влиять, начиная с найма сотрудника на работу и далее в процессе его деятельности [5, с. 133].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что для успеха

кредитной политики банка необходим учет и тщательный анализ всех факторов, как внешней, так внутренней среды, что позволит банку занять свою нишу на рынке, расширить клиентскую базу, привлечь инвесторов и стабильно развиваться с учетом изменений внешней среды.

Использованные источники:

1. Артемов Н. М. Денежно-кредитная политика как составная часть финансовой политики государства (финансово-правовой аспект)/ Н. М. Артемов, Л. Л. Арзуманова. – М. : Проспект, 2014. – 70 с.
2. Дворецкая А. Е. Финансы/ А. Е. Дворецкая. – М. : Юрайт, 2014. – 504 с.
3. Левчаев П. А. К вопросу о современном рассмотрении категории финансов//Финансы и кредит №26 (458), Москва, 2011. – С. 2-5.
4. Левчаев П. А. Перспективы инновационно-модернизационной модели развития экономики России//Финансы и кредит №23 (455), Москва, 2011. – С. 2-7.
5. Лупанов В. В. Формирование кредитной политики коммерческого банка/ В. В. Лупанов// Известия Тульского государственного университета. − № 1-2. – 2010. – С. 133-138.
6. Мехдиев Х. О. Роль коммерческих банков в реализации денежно-кредитной политики/Х. О. Мехдиев// Актуальные вопросы экономических наук. − № 25-1. – 2012. – С. 12-17.

Мирошниченко Т.Е.
студент гр. БЭс-143 3 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель (СПД)
Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Аннотация: данная статья посвящена особенностям и проблемам бухгалтерского и налогового учета

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет

Первый вариант взаимодействия возникает при параллельном ведении обоих видов учета. Общими для обоих видов учета будут лишь первичные документы организации, а взаимодействие двух систем учета сведется к минимуму: данные бухгалтерского учета становятся вообще ненужными для налогового учета, а бухгалтерский учет использует из налогового учета только данные о начисленном налоге на прибыль. При этом на предприятии в структуре финансово - бухгалтерской службы может быть создано специальное подразделение, осуществляющее ведение налогового учета, либо за этот участок работы будут отвечать специалисты бухгалтерской службы. Как нам кажется, приведенный вариант взаимодействия двух систем учета в целом нерационален уже потому, что в любом случае реализация на практике такого варианта неизбежно приведет к росту накладных расходов предприятия.

При втором варианте взаимодействия предприятию следует пойти по пути максимального сближения двух систем учета. В этом случае будет необходима такая методологическая и организационная основа, которая позволит наиболее рационально, с наименьшими временными и финансовыми затратами вести оба вида учета. Инструментом такого сближения должна стать учетная политика организации, состоящая из двух взаимоувязанных частей - бухгалтерской и налоговой учетной политики. Но кроме методологической основы, существует также ряд организационных вопросов, без решения которых, на наш взгляд, не удастся обеспечить сближение двух систем учета. К ним относятся и организация рационального документооборота в структуре финансово - бухгалтерской службы, и автоматизация учетных работ, и разумное использование трудовых ресурсов. Но одним из главных организационных вопросов, по нашему мнению, является вопрос выбора регистров бухгалтерского и налогового учета.

Путем определения разницы между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) становится возможным выявить различия налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в налоговом учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль организаций. После установления этого различия можно осуществить корректировку величины налога на прибыль, исчисленной от бухгалтерской прибыли до величины налога на прибыль, которую организация должна уплатить в бюджет. Бухгалтерской прибылью (убытком) признается показатель, отражающий прибыль (убыток), исчисленный в порядке, установленном нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету РФ.

В зависимости от характера влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) временные разницы подразделены на два вида:

-вычитаемые временные разницы;

-налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем отчетном или в последующих отчетных периодах. Вычитаемые временные разницы образуются в результате:

-применения разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

-применения разных способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном периоде для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

-излишне уплаченного налога, сумма которого не возвращена в организацию, а принята к зачету при формировании налогооблагаемой

прибыли в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах;

-применения, в случае продажи объектов основных средств, разных правил признания для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения остаточной стоимости объектов основных средств и расходов, связанных с их продажей;

-наличия кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогообложения, а в целях бухгалтерского учета исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

-прочих аналогичных различий.

Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога ни прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем отчетном или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы образуются в результате:

-применения разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

-признания выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода, а также признания процентных доходов для целей бухгалтерского учета, исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а для целей налогообложения - по кассовому методу;

-отсрочки или рассрочки по уплате налога на прибыль;

-применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

-прочих аналогичных различий.

Отложенные налоговые активы (ОНА) признаются в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, и равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством и действующую на отчетную дату.

Налоговый учет и бухгалтерский учет, которые противоречат друг другу, и в тоже время дополняют друг друга, заставили налогоплательщиков-организации вести два учета, что повысило затраты на их видение.

Но налоговый учет отменять нельзя, а уж тем более бухгалтерский. Так как бухгалтерский учет способен дать объективную картину финансового состояния дел. Без этой информации невозможно эффективно управлять организацией.

Взаимосвязь между бухгалтерским учетом и налоговым правом влечет

за собой ряд проблем, связанных с налоговым законодательством. К сожалению в настоящее время в РФ фактически сложилась ситуация приоритета норм налогового законодательства над нормами иных отраслей права.

Использованные источники:

1. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров, Л. Г. Макарова. – М. : Вузовский учебник, 2012.
2. Бухгалтерский и налоговый учет: проблемы взаимодействия // Бухгалтерский учет. 2013.
3. Останина, Е. В. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие для студентов специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» всех форм обучения [Электронный ресурс] / сост. : Е. В. Останина, Т. А. Тюленева, А. В. Шаров. – Электрон. дан. – Кемерово : КузГТУ, 2012.– 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)
4. Жуков, В. Н. Основы бухгалтерского учета : учеб. пособие. Стандарт третьего поколения. – М. : Питер, 2013. – 336 с.
5. Справочно-правовая система «Гарант» (доступ в сети университета, еженедельное обновление) или www.garant.ru.

Мисловская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Департамент учета, анализа и аудитафедерального
государственного образовательного бюджетного учреждения высшего
образования «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКИ В ДЕЛЕ ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Понятие благосостояния, то есть степени обеспеченности индивидов жизненными благами, средствами существования, в экономике характеризуется уровнем жизни населения конкретного общества и непосредственно связано с эффективностью социально-экономической политики государства, которая сегодня выражается в поддержке и развитии рыночной конкуренции и сокращении степени расслоения граждан по уровню доходов.

Также известно, что благосостояние находится в прямой пропорциональной зависимости от уровня развития производства товаров, работ, услуг и играет определяющую роль в формировании и осуществлении культурных возможностей общества. Еще большую значимость благосостояние и возможности его роста приобретают, если мы вспомним о перманентно существующей в человеческом обществе проблеме экономической справедливости, являющейся индикатором стабильности

государственной власти при любом характере экономических отношений.

К сожалению, сегодня уровень жизни наших соотечественников не отличается высокими показателями. В профессиональной экономической литературе постоянно ведутся дискуссии, в ходе которых выявляются соответству ющие причины сложившегося положения дел и предлагаются конкретные меры и направления экономической политики государства, в перспективе приводящие к положительной динамике в данном вопросе. Так, среди основных причин, определяющих низкий уровень благосостояния россиян, указываются следующие: низкая обеспеченность потребительскими товарами первой необходимости и качественными продуктами питания; снижение уровня доступности и качества медицинского обслуживания, образования; низкая доступность приобретения жилья населением и высокая стоимость жилищно-коммунальных услуг. В этой ситуации социальная политика государства должна быть направлена на повышение соответствующих обязательств и мер защиты, например таких, как действенная реализация национальных программ «Здоровье», «Развитие АПК», «Образование», пересмотр и индексация размера минимальной оплаты труда, пособий на детей, всех видов пенсий, пособий по безработице. Международный опыт показывает, что эффективным шагом в этом направлении может стать развитие системы социального партнерства, которое заключается в том, чтобы предупреждать конфликтные ситуации между наемными работниками, предпринимателями и государством посредством ведения переговоров и заключения соглашений коллективного характера на федеральном уровне, уровне регионов и отраслей. Также важной мерой является развитие института социального страхования. Здесь принципиальным является то, что в качестве механизма предотвращения резкого снижения уровня жизни индивида, выступают сбережения последнего, средства добровольного и обязательного страхования. Безусловно, коллегами предлагается еще ряд мер и, все они имеют право на практическое внедрение на государственном и региональном уровне. Однако проблема заключается в том, что их эффективность внедрения остается на низком уровне. В этой ситуации возникает вопрос относительно детерминанты происходящего. Эксперты высказывают различные точки зрения, сводящиеся, так или иначе, к неэффективности администрирования. Но у данного явления также должно быть объяснение…

Пытаясь разобраться в упомянутых проблемах российской экономической реальности и, часто оказываясь в тупиковой ситуации, мы посчитали актуальным исследовать соответствующий российский исторический опыт. Непосредственно речь идет о мнениях на этот счет коллег девятнадцатого столетия, опубликованных в профессиональном бухгалтерском журнале «Счетоводство». Начало дискуссии на интересующую нас тему было положено в статье профессора Пиетро-Ригобона «Счетоводство и его отношение к общественному и частному благосостоянию», помещенной в четвертом и в восьмом номерах журнала.

Точка зрения автора заключается в следующем.

Рост общественного и частного благосостояния, прежде всего, обусловлен тем, что само существование общества обусловлено действием закона взаимопомощи, то есть кооперации. Так, каждая отдельная личность вносит в развитие общества определенный вклад, а каждый общественный институт создан для решения конкретных задач и выполняет соответствующие функции. Чем теснее и глубже осуществляется вышеупомянутое взаимодействие, тем выше, в конечном итоге, и благосостояние.

Любой общественный орган имеет конечной целью удовлетворение человеческих потребностей, которые по природе своей весьма разнообразны и могут касаться, как отдельного индивида, так и целого народа. Однако, у всех общественных организаций, объединений, органов и институтов непременно присутствуют следующие общие черты – все они являются владельцами той или иной части общественного достояния; все они имеют определенный административный механизм со строгим распределением доли ответственности каждой из его частей; все они должны первоначально исходить из потребностей общества и находиться с ним во взаимосвязи; все они нуждаются в проведении расчетов, соответствующих записях и контроле. Таким образом, счетоводство, если и не представляет собой полный аналог администрации, то, несомненно, являет собой ее значительную, определяющую часть, без которой руководство не имеет принципиальной возможности достичь поставленных целей в деле повышения благосостояния общества.

Подобно тому, как для нас в высшей степени является полезным знакомство с историей предшествующих поколений, с их успехами и падениями, пороками и добродетелями, также и история становления, развития и окончания деятельности любого предприятия может служить фундаментом, отправной точкой нашей будущей деятельности, так как прошлое имеет свойство объяснять нынешнее.

Счетоводство играет главенствующую роль и в деле организации домашнего хозяйства, которое, по словам знаменитого представителя итальянской школы Джузеппе Чербони, представляет собой ячейку общественного организма, равно как и человеческое общество, есть ни что иное, как совокупность частных хозяйств. Здесь каждая семья заведует определенной долей благосостояния, и без постоянного отслеживания состояния средств, доходов и расходов, становится невозможным проявление разумной бережливости – единственного средства для достижения прочного благосостояния отдельных личностей и для приумножения национального богатства.

Таким образом, счетоводство приносит неоценимую пользу во всех сферах человеческой жизни, а значит, способствует достижению общеизвестной конечной цели – усовершенствованию человечества, что особенно ярко проявляется в тех сферах деятельности, где происходит

наиболее быстрый обмен плодами человеческого труда. Речь идет о торговых предприятиях, где потребность в перманентных бухгалтерских записях достигает своей наивысшей точки. Причем роль коммерческой деятельности заключается не только в удовлетворении потребностей членов общества и сближении производителя и потребителя. Торговля способствует сближению разных народов, содействует различным промышленным изобретениям, научным открытиям, так как вслед за тюками хлопка и кулями пшеницы, всегда следуют поэты, философы, ученые иных цивилизаций, которые пропагандируют иные культурные ценности, привносят инновационные открытия и идеи, и им не раз удавалось ослабить узы господствующих предрассудков. Последнее является одной из причин, по которой Китай пытался оградить себя глухой стеной, запрещая торговые отношения с другими странами. А свидетельством влияния торговли на науку, искусство, гражданские и политические учреждения являются дошедшие до нас удивительные памятники культуры и искусства.

Итак, счетоводство является неразлучным спутником торговой деятельности и совершенствуется вместе с развитием последней, а также с накоплением общественного богатства. Подобно тому, как торговля посредством эволюции проделала путь от первобытного обмена между отдельными племенами до современного состояния, коммерческое счетоводство, в стремлении удовлетворить соответствующие возрастающие потребности, перешло от бирок и пометок на дереве или камне до новейших усовершенствованных счетных и контрольных приемов. Тот факт, что счетоводство способствовало, и будет способствовать развитию коммерческих предприятий и торговли, умножая личное и общественное богатство, является аксиомой.

Действительно, без должной организации и постановки процедур учета и контроля, процветание предприятия становится невозможным, так как деятельность отдельных структур организации не будет строго разграничена. В результате невозможности иметь четкую картину происходящего в отношении экономического положения предприятия, неизбежным становится целый ряд промахов и не правильно принятых решений: имущество будет растрачиваться бестолково и бесцельно, установить ответственных за происходящее будет невозможно, возникнут различные факты злоупотреблений и хищений. Причем для устранения недостатков должной информации также не будет, что, в конечном счете, приведет к окончанию деятельности конкретного предприятия.

О первостепенной роли бухгалтерии среди прочих экономических наук говорит в своей статье «Бухгалтерия в ряду других знаний», вышедшей в 14 и 15 номерах журнала «Счетоводство» за 1889 год и В. Белов. Он утверждает, что бухгалтерия по отношению к промышленности, на первый взгляд, занимает подчиненное место, так как являет собой прикладное знание, однако, за бухгалтерией нельзя не признать именно господствующую роль, потому что производственное дело может

развиваться не иначе, как только по указаниям счетоводства. В. Белов приводит образное сравнение бухгалтерии с рулевым управлением корабля – руль не увеличивает движущей силы, но без него корабль становится слепой игрушкой волн. Аналогично и бухгалтерия, не являясь сама по себе потенциальной силой, сообщает предприятию лишь направление движения. Бухгалтерия требует значительного количества сведений и устанавливает порядок их регистрации, но уподоблять ее простому хроникерству будет ошибкой. Она указывает направление движения, как в юридическом, так и в хозяйственном отношении. В юридическом смысле она свидетельствует о прошлом и возбуждает ответственность перед законом, в хозяйственном – она указывает именно тот путь на будущее, при котором возможно избежать ошибок прошлого. В этом смысле бухгалтерия подобна двуликому Янусу – одной стороной она обращена к прошлому, другой – к будущему. Подобно контрольному аппарату, бухгалтерия должна стоять в стороне от непосредственного дела, ничем ему не мешая и следить за тем, чтобы каждый соответствующий шаг не оставался без отметки.

К сожалению, такое господствующее положение бухгалтерии пока представляется только как pium desiderium (в переводе с латинского – «благие пожелания»). На практике, зачастую, даже хозяева предприятий, которые более других должны быть заинтересованы в процветании нашего общего дела, отличаются невежеством и презрением к бухгалтерии. Часто последняя рассматривается как стеснительные путы, ограничивающие свободу действий. Дынные обстоятельства приводят к тому, что счетоводству приходится отказаться от своих широких задач и ограничиться той ничтожной ролью, в которой мы привыкли его наблюдать. Здесь самым печальным является то, что ей нередко приходится отказываться от самого своего существенного права – права на независимость от произвола администрации и, в этой ситуации, бухгалтер не всегда может быть правдивым служителем своей науки.

Однако, защищая наших коллег, отметим, что и они не всегда являются правой стороной, так как, порой, не стремятся поставить свое дело на ту высоту полезности, которая служит мерилом бухгалтерии как научного знания. Одни из бухгалтеров более увлекаются теоретическими идеями, иные, по недостаточной осведомленности, нередко упускают из вида практические цели счетоводства. Тем не менее, достижение этих целей создает условие соблюдения двух важных учетных составляющих – своевременности и простоты бухгалтерии, как научного знания. Действительно, с теоретической точки зрения счетоводство ничего не теряет в своем знании, раскрывая положение дел за прошедшие периоды. Часто, при проведении судебных процессов в этом возникает насущная необходимость. Но, по большей мере, бухгалтерия сопровождает дело, служит его промышленным и хозяйственным целям. Следовательно, практическая значимость бухгалтерии имеет наибольшее значение к ближайшему времени. Лишь при соблюдении своевременности, выводы

могут являть собой руководство для будущего. Соблюдение этого правила настолько важно, что ради него, иной раз, приходятся жертвовать точностью. Тоже относится и к простоте и практичности организации системы бухгалтерии. Во-первых, бухгалтерия представляет собой один из накладных расходов дела. Во-вторых, те или иные бухгалтерские порядки не должны стеснять распорядительной деятельности. Иными словами – не дело для бухгалтерии, а бухгалтерия для дела. Конечно, к идеалу, в смысле организации бухгалтерии, следует стремиться, но осуществлять это стремление только постольку, поскольку это представляется полезным.

Эти практические соображения нередко упускаются из вида бухгалтерами. Между тем, бухгалтерия, как знание здесь совершенно ни при чем. Особенностью бухгалтерии является то, что она принадлежит к числу скромных знаний, не отличающихся эффектами открытий. Значение бухгалтерии понятно только тому, кто ищет это понятие. Прикладной характер нашей науки кардинально отличается от иных подобных наук. Действительно, результаты работы строителей и архитекторов у всех на виду – роскошные здания, фабрики, заводы, они свидетельствуют не только о значении соответствующей науки, но и о заслугах ее жрецов. В области философии, политической экономии и других подобных наук, эффект открытий, производимых на публику, имеет место посредством распространения журналов, печатных листков, книг. В отношении бухгалтерии ничего подобного не происходит: бухгалтер скромно работает на своем рабочем месте, а эффект его работы заключается в том, что дело (производство, например) идет спокойно, без судорожной суетливости. Тем самым создается впечатление, что оно шло бы так и без присутствия бухгалтерии, что называется «само собой». То есть в бухгалтерской работе совершенно отсутствует внешний эффект.

Но мало того, что бухгалтерская технология лишена внешних эффектов, она является едва ли не самой сложной. Все иные методики имеют дело с готовыми данными. Например, механик (в любой области) на основании подобных данных немедленно приступает к работе. Положение бухгалтера, приступающего к работе, резко отличается: кроме основополагающих законов, принципов и собственного опыта у него нет ничего. Он имеет дело с «сырым» материалом, заключающимся в разнообразии и специфике условий определенного рода деятельности: данные лишь предстоит получить, выявить, уточнить. Лишь после этого бухгалтерская технология становится в определенной степени унифицированной. И после этого, положение труда бухгалтера, по сравнению с другими областями науки и практики, не одинаково. Обширность результатов работы любого труда тем нагляднее, чем эти результаты труднее. Здесь качественная сторона находится в прямой зависимости от разнообразия и богатства форм. У бухгалтерского дела совершенно иные задачи – он стремится не усложнить, а, напротив, упростить предоставляемую в отчетности информацию и, чем более он

достигает поставленной цели, тем более совершенным является труд специалиста и тем менее тот эффект, который производится на предпринимателей и иных лиц, заинтересованных в отчетных данных бухгалтерии. Дело осложняется тем, что во всякой иной специальности, при появлении естественных или иных затруднений и препятствий, нет необходимости в приостановке соответствующего процесса. Положение бухгалтера в этом смысле гораздо хуже: существо его работы таково, что требуемый материал за известный период должен быть всегда налицо, без пропусков и пробелов. Если же не достает тех или иных данных, не уточненных справкой – вся работа должна «стоять», так как перешагнуть через «пробел» нет никакой возможности. По всем этим основаниям, бухгалтер должен иметь больше прав на то, что результаты его работы будут ожидаться с нетерпением. На деле наблюдается обратная картина: вместо получения дополнительной временной отсрочки и дополнительных денежных средств, бухгалтер рискует встретить недоверие к своему труду, потерять положительную репутацию и жалованье.

Таким образом, вопрос о значении бухгалтерии, как прикладного знания, вращается по кругу, из которого, по всей видимости, нет выхода. С одной стороны, польза бухгалтерии может быть установлена только путем получения практических результатов, а с другой – подобные результаты могут иметь место только в том случае, если к бухгалтерии относятся с должным пониманием и уважением, как к науке, глубочайшее значение которой не вызывает сомнения. Однако, выход из этого заколдованного круга все же есть: вопрос о значении бухгалтерской науки должен решаться не практикой, а теорией. Если бухгалтерия займет достойное ей место в ряду других наук и, принципы ее получат всеобщее понимание и авторитетность, то требованиям этих законов и принципов нельзя будет не подчиняться. В этом случае не замедлит обнаружиться и положительная польза в практическом применении.

В настоящее время, когда роль и значение бухгалтерского знания принижены, его использование и применение во всей полноте составляет довольно редкое явление и, таким образом, теоретическое значение в области бухгалтерии составляет не только вопрос научной истины, но и вопрос практической пользы. Данный вывод не представляет ничего нового, так как всегда и везде именно наука освещает путь практической деятельности и способствует ее успехам. Для бухгалтерии он важен потому, что ее научное знание либо недооценивается, либо вовсе отрицается.

Эта же тема развивается В. Беловым и в статье «Наука или искусство», которая вышла в 38 номере журнала «Счетоводство» за 1889 год. Здесь автор отмечает, что среди предпринимателей распространенной точкой зрения является мнение о том, что задачей счетоводства является простая регистрация хозяйственных явлений на конкретном предприятии, то есть, счетоводство только констатирует факт убыточности или прибыльности производства, но не причину положения дел. Подобные взгляды возможны

лишь тогда, когда мы принимаем за истину, что счетоводство являет из себя не знание (науку), а ремесло и, в этом случае, ожидать от него чего-то более, чем констатация не приходится. Таким образом, бухгалтерская запись превращается в простую отметку, регистрацию факта, лишенную всякого активного начала. Для коммерсанта или предпринимателя, в таком случае, бухгалтерия подобна часовому механизму, который постоянно отмеряет время, но обращаются к нему лишь по мере необходимости, чтобы узнать соответствующее значение. Но тогда предприниматель должен являться и руководителем бухгалтерии, именно он должен устанавливать те приемы, с помощью которых в счетоводстве устанавливаются необходимые величины. Если мы принимает подобную точку зрения и признаем исполнительное положение бухгалтерии, то в делах экономических и хозяйственных будет царствовать произвол, то есть личное мнение предпринимателя.

Еще один вопрос, который заставляет подвергнуть сомнению высказанное ранее предположение, заключается в том, что констатирующая роль бухгалтерии не подразумевает возможности осуществления вытекающего из нее контроля. Иными словами, бухгалтерия, сама по себе, ничего не скажет и не покажет. Если же возникает желание что-либо проконтролировать, тогда обращаются к бухгалтерским книгам, но лишь для того, чтобы последние представили данные, с помощью которых, путем независимых от бухгалтерской записи приемов и способов, организуется контроль определенного действия.

Все эти убеждения теряют обоснованность, как только мы признаем за счетоводством более почетную роль научного знания. Действительно, цель бухгалтерской записи по двойной системе состоит не только в том, чтобы определить сумму и количество, но в том, чтобы указать на соответствующие источники. Например, запись по кредиту счета капитала констатирует факт его приращения, но, в то же время, соответствующая запись по дебету счета прибылей и убытков указывает, что приращение произошло не из каких-либо сторонних источников, а исходя из успехов самого дела. И такое соотношение, вытекающее из условий двойной записи, характерно для любого счета, любой записи. Таким образом, бухгалтерия не только констатирует факт, но обнаруживает его причину. Коль скоро установлено такое положение дел, то не предпринимателю принадлежит направляющее, руководящее влияние на ход хозяйства и промышленного предприятия, а бухгалтерии. Раз мы знаем причины неудовлетворительного положения дел, то непременно и незамедлительно будем стараться их устранить, а подобную информацию нам предоставляет только бухгалтерия, требованиям которой нельзя не подчиниться. Мы приходим к однозначному выводу о том, что бухгалтерия нужна предпринимателю не только для констатации, но для непосредственного руководства.

Об осознании обществом важности счетоводства говорится в статьях выдающегося французского экономиста Жана Густава Курсель-Сенеля. Его взгляды на этот вопрос были представлены на страницах журнала

«Счетоводство» в 41 и 42 номерах под заголовком «Курсель-Сенель о счетоводстве». Соответствующие рассуждения заключаются в следующем.

Если бы мы поставили перед собой задачу выразить посредством одного слова все те качества, которые необходимо иметь предпринимателю, то вся эта совокупность выразилась бы словом «бдительность», то есть постоянным напряжением ума и воли, которыми в высокой степени обладают все наиболее замечательные люди. Первое желание того, кто одарен подобными качествами, состоит в том, чтобы точно знать все расходы, относящиеся к его предприятию, форму и сумму находящихся в его распоряжении капиталов, количество собственных долгов и должников, иначе говоря, предпринимателю необходимо понимание его коммерческого положения. Но даже самая совершенная человеческая память не в состоянии была бы удовлетворить эти желания. Возможно ли помнить все сделанные обороты, результаты и их последствия ежеминутно и ежесуточно? Следовательно, необходимо обратиться к ведению бухгалтерских счетов, которые и дают ответы на все подобные вопросы. Каков бы ни был размер состояния, предприниматель должен точно знать свое финансовое положение и бухгалтерия является тем путеводителем, с которым необходимо сверяться прежде, чем распоряжаться имуществом. Счетоводство – единственное средство заставить вернуть предпринимателю то, что ему должны, и вернуть то, что он должен иным лицам. Конечно, организация бухгалтерии требует определенных затрат и, следовательно, не увеличивает доходов любого предприятия. Но именно бухгалтерия убеждает в необходимости удвоить свои усилия в деле соизмерения и сокращения наших расходов по сравнению с нашими доходами. Человек, чьи издержки превышают полученный им доход, непременно тратит чужое достояние и, здесь становится неважным, каким именно путем приобрел он этот излишек. То есть каждый просто обязан знать свое положение. Первое правило экономики – есть ведение счетов, а первый шаг к беспорядку – пренебрежение ими.

Необходимость ведения счетов является общей для всех, но для предпринимателей, она гораздо настоятельнее, чем для остальных, так как последние нуждаются только в информации относительно расходов, а предпринимателю необходима картина всех его действий и соответствующих последствий для дела. На счетоводство следует смотреть как на частицу памяти предпринимателя, где собираются и систематизируются все факты и хозяйственные операции.

В этой ситуации следовало бы ожидать, что основы счетоводства должны входить в обязательный курс первоначального обучения (для всех без исключения). Тогда бы ведение соответствующих книг не вызывало у общественности того пренебрежения, вызванного непониманием, и не пугало бы сложностью воображение. В этом случае счетоводство имело бы шанс стать более популярным, практичным и полезным. Но счетоводству обучают мало и, основы его и принципы не известны даже тем, кто получает

самое серьезное образование, например, в области литературы или медицины. Более того, можно занимать одно из самых высоких мест в государственном управлении и не знать основ счетоводства, так как их изучают только коммерсанты. В этом положении дел заключается, на первый взгляд, незначительное препятствие, но, в сущности своей, одно из самых серьезных для рационального и грамотного управления в любой области производства или коммерции.

Учитывая вышеизложенное в отношении важности бухгалтерского учета для общества в целом и для промышленности в частности, следует также отметить, что ввиду тесной связи между всеми общественными органами, и в особенности коммерческими предприятиями, разорение одного неизбежно повлияет на благосостояние других аналогичных структур и даже может вызвать упадок во всей отрасли.

Таким образом, счетоводство создает критерий разумного администрирования, содействует разумному расходованию средств предприятий, предупреждает всякого рода злоупотребления.

Помимо отмеченного, счетоводство оказывает благодетельное влияние на общественную нравственность. Профессия бухгалтера является одним из симптомов общественной нравственности, так как параллельно с подъемом или упадком последней, поднимается или падает уважение к бухгалтерской профессии. Кончено, оно не занимается непосредственно формированием нравственных основ личности и не способно вызвать у отдельного индивидуума осознание чувства долга или совести – главных основ нравственности, но оно удерживает многих на стезе добродетели, заставляя, посредством контрольных механизмов, правдиво исполнять свой долг. Действительно, счетоводство делает очевидными обязанности и долю ответственности лиц, ведающих общим делом, обнаруживает истинное положение юридических отношений конкретного предприятия к третьим лицам, проводя строгую грань между своим и чужим имуществом. Собственник или его доверители получают возможность не полагаться на уверения третьих лиц, а располагают собственной надежной информацией в отношении интересующих вопросов осуществляемой деятельности. Таким образом, счетоводство в значительной мере способствует неприкосновенности права собственности, которое являет собой одну из существенных основ социальной жизни.

Продолжая тему взаимосвязи счетоводства и нравственности, автор справедливо замечает, что бухгалтерия приносит еще одну важную выгоду морального свойства: налагает на человека честного ограничения в отношении его вожделений, удерживая тем самым от роскоши и расточительства, напоминая, что живя выше своих средств, человек расточает не только свое, но и общественное.

Более того, экономическая природа кредитования неразрывно связана с нравственностью, так как предоставление запрашиваемых средств всегда основано на доверии. Но в этой ситуации, вне зависимости от наличия

положительной репутации в обществе, претендовать на получение кредита может только тот, кто имеет точное представление о размере актива и пассива предприятия, то есть об истинном положении дел.

Для должного и целесообразного функционирования предприятий необходимым является правильно поставленное счетоводство и деятельный, энергичный контроль. С целью достижения обозначенного, на предприятии должны быть установлены - разграниченная ответственность и неустанная бдительность. На владельцах предприятия лежит нравственная ответственность и обязанность сохранить, преумножить и, со временем, передать потомкам то, что было достигнуто предшествующими поколениями и на приобретение чего было потрачено значительное количество труда, ума и материальных ресурсов.

Такое важное значение счетоводства особенно становится наглядным на примере организации и ведения самого крупного хозяйства – государства в целом. Здесь исполнение лежащих на различных государственных органах обязанностей требует подчеркнуто внимательного отношения к средствам, получаемым от плательщиков. Вряд ли следует доказывать, что должное выполнение функций всех частей государственного механизма зависит от умения распоряжаться государственной казной. Там, где нет благоустроенных финансов, не может в принципе существовать правильной, постоянно совершенствующейся администрации, не могут быть защищены интересы граждан, не может приумножаться благосостояние государства, а, следовательно, и благосостояние управляемого им народа. Возникает риторический вопрос: «А могут ли существовать благоустроенные финансы без должным образом организованного счетоводства?».

Дальнейшие рассуждения профессора Пиетро-Ригобона вызывают истинное удивление у наших современников, так как он говорит о том, что хорошо организованная финансовая система основывается не только на благосостоянии отдельных граждан, но на контроле и гласности. Контрольные механизмы разрабатываются и внедряются для обеспечения правильности взимания, регулирования денежного обращения, введения в заведывание общественной казной порядка, который является основой процветания государства, доверия и кредита. Гласность в отношении истинного состояния финансов (что немыслимо без усовершенствованного счетоводства) в значительной мере содействует благосостоянию государства в целом. Она делает прозрачными все источники доходов и расходов; она убеждает граждан в том, что ими верно управляют; благодаря ей между управляемыми и управляющими устанавливаются доверительные отношения и возникает чувство симпатии. Таким образом, правительство может рассчитывать на граждан, а граждане привыкают к тому, что изымаемые налоги – не грабеж, а нечто совершенно необходимое и неизбежное, священный долг, способствующий поддержанию порядка, национальной безопасности и свободы, всего того, что представляет собой стоимость социальной защиты, распределенной между гражданами. Только

при наличии данных обстоятельств, правительство получает возможность спокойно и плодотворно употребить свои силы на защиту интересов страны.

Логически становится очевидным влияние бухгалтерского учета и известной гласности на получение внутренних и зарубежных кредитов. Ясное представление финансового положения страны (несмотря на возможное свидетельство о том, что дела могли бы идти и лучше) гораздо предпочтительнее неизвестности и недосказанности, так как о доверии и, следовательно, кредитовании речь может идти только при наличии прозрачности в данном вопросе. Более того, точные и документально подтвержденные данные пресекают всевозможные толки о якобы имеющих место злоупотреблениях, растратах, обманах. То есть при отсутствии в этой области гласности, на налоги и повинности будут смотреть не как на средства, предназначенные для удовлетворения нужд общества, а как на способ удовлетворения алчных вожделений приставленных к этому делу лиц. При наличии данных обстоятельств, государство не может пользоваться общественным доверием. История восемнадцатого столетия, когда обществу не доставало ясности в отношении государственного прихода и расхода, ярко продемонстрировала нам сказанное.

Гласность в области государственного хозяйства непосредственно влияет на устойчивость государственного строя, так как для полноценного развития общества совершенно необходимым условием является распространение убеждения в том, что народное достояние расходуется правильно и бережливо и лучшим средством достижения сказанного, опять-таки, является гласность и аккуратное счетоводство, основанное на не вызывающих сомнений, подлинных документах.

Гласность оказывает благодетельное влияние не только на стабильность общественного поведения, но и на индивидов, которым вверено дело заведывания общественным достоянием. Положительная репутация, о которой они пекутся более чем иные члены нашего общества, умножает их силы и заставляет еще более трудиться в известном направлении.

Однако не стоит забывать, что основой общественного благосостояния является благосостояние частное, общенародное богатство находится в самой тесной зависимости от богатства конкретного индивида. Фальшивое представление о том, что государственные интересы противоречат частным интересам граждан, что одни из них неизбежно должны процветать за счет других, с одной стороны приводят к злоупотреблению властью, а с другой – порождают недоверие среди управляемых. Напротив, благоприятное развитие экономического положения граждан является необходимым условием процветания государственного хозяйства, так как финансовая мощь страны основывается не столько на бессмысленном накоплении казны или государственного имущества, сколько на распространении всеобщего благосостояния, на увеличении платежеспособности граждан. Этим объясняется тот факт, что должным образом организованное счетоводство

(на предприятиях, в частных и домовых хозяйствах) оказывает самое непосредственное благотворное влияние на благосостояние общества и государства.

Таким образом, исторический анализ мнения коллег свидетельствует, что улучшение жизненных условий и благосостояния отдельных личностей, процветание народного хозяйства, более усовершенствованная общественная организация – вот те великие задачи, решение которых является конечной целью всей человеческой жизни. И счетоводство, содействуя делу образования и преумножения богатств, удовлетворения самых разнообразных личных и общественных потребностей, является проводником и инструментом развития торговой деятельности, администрирования различного уровня, нравственности и кредитования, доверия к правительству и государству, что наравне с другими отраслями человеческой деятельности, вносит скромную лепту в деле преумножения благосостояния страны.

Учитывая вышеизложенное, и в частности тот факт, что именно бухгалтерская наука является отправной точкой в деле повышения благосостояния нашего общества, приходим к выводу о необходимости реформирования национальной системы бухгалтерского учета. Однако, соответствующий процесс не только уже проводится, но даже имеет свою историю.

Так, соответствующие изменения начались еще в 1992 году, когда Верховным Советом Российской Федерации была принята Государственная Программа перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики. Принятие этой программы обосновывалось тем, что действующая на тот момент система бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности были предназначены для удовлетворения информационных потребностей министерств и ведомств, осуществляющих свою деятельность в условиях административно-командных методов экономического управления, которое основывалось на методологических основах централизованного планирования и на статистическом наблюдении. Заметим, что, несмотря на высокие экономические показатели Советского Союза, которые были обеспечены именно этими экономическими приемами, был сделан вывод о недостаточной гибкости принятой системы, что затрудняло анализ осуществляемых экономических преобразований и создавало трудности для эффективного регулирования хозяйственных процессов и проведения целенаправленной социальной политики. Подчеркнем, что речь шла именно о социальной политике, основной целью которой является повышения общественного благосостояния, то есть на этом этапе реформирования осознание государственными органами власти взаимосвязи бухгалтерской науки и благосостояния не вызывает сомнений. Об этом свидетельствует и основная цель документа, а именно: создание условий для повышения

эффективности государственного регулирования жизни общества на основе достоверной оценки состояния и возможностей различных форм собственности и сфер экономики. Был сделан вывод о том, что методологические принципы действующей системы бухгалтерского учета оторваны от мировой практики, что представляется препятствием на пути развития внешнеэкономических связей нашей страны и ее интеграции в мировое экономическое сообщество. Также было принято решение о проведении работ по формированию системы национального счетоводства, которая позволила бы создать основу для взаимоувязки всех наиболее важных макроэкономических показателей, использующихся для характеристики инвестиций и их источников, конечного потребления, развития внешнеэкономических связей. Вывод о том, что концептуальные различия в методологии бухгалтерского учета нашей страны и принятых в международной практике, приводят к неоднозначным оценкам показателей доходов и расходов, финансовых результатов, данных об источниках капитальных вложений, путей перераспределения национального дохода, обосновал необходимость принятия последующих документов. Среди них необходимо выделить Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденную Постановлением Правительства Российской Федерации 6 марта 1998 года № 283. Целью этого документа является приведение системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Необходимо отметить, что данный документ, на наш взгляд, отличается логичностью и адекватностью в отношении изменившейся общественно-экономической формации. Здесь подразумевается, что в ходе осуществления соответствующих реформационных мероприятий, степень участия профессиональных организаций в регулировании методологических и методических вопросов бухгалтерского учета будет неуклонно возрастать. Причем исторические и культурные традиции регулирования общественной жизни российского общества будут приоритетными, а стабильность развития системы бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности будут сохранены и гарантированы. Также будет обеспечена непротиворечивость российских принципов бухгалтерского учета общепризнанным в мире соответствующим подходам, создана модель сосуществования и взаимодействия между системами налогообложения и бухгалтерского учета, пересмотрены методы оценки имущества и обязательств организаций.

В ходе осуществления намеченных мероприятий, была проделана значительная работа, результатами которой явился новый понятийный аппарат, новые объекты бухгалтерского учета, новые методики оценки и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности. Также были созданы профессиональные организации – Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, Национальная организация по стандартам финансовой

отчетности, которые принимают активное участие во всех процессах негосударственного регулирования бухгалтерского учета, а именно: занимаются разработкой проектов федеральных стандартов по бухгалтерскому учету; участвуют в экспертизе проектов стандартов; обеспечивают соответствие проектов национальных стандартов принципам Международных стандартов финансовой отчетности; разрабатывают предложения по совершенствования бухгалтерских документов.

Однако, несмотря на обозначенную плодотворную работу в области совершенствования национальной учетной системы, повышения качества уровня жизни нашего населения не происходит. Наоборот, в 2015-2016 годах ВВП снижается на 5 %, инвестиции – на 15%, реальные доходы и заработная плата – на 10%, а конечное потребление домашних хозяйств и объем розничного товарооборота – на 14-16%. А ведь мы, в своих рассуждениях, пришли к выводу о наличии неразрывной взаимосвязи благосостояния отдельной личности и общества и степенью развития бухгалтерской науки. На наш взгляд, разрешение парадокса заключается в том, что принятое за ориентир непосредственное равнение на Международные стандарты финансовой отчетности, априори содержало в себе массу противоречий, связанных с перманентным противостоянием цивилизаций Суши (Россия) и Моря (США, Великобритания). И сегодня, озадачившись проблемой благосостояния наших граждан, нам следует задуматься о восстановлении своих национальных интересов в системе бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Использованные источники:

1. Аганбегян А.Г. Точный диагноз. // Аргументы и факты. 2016. № 39.
2. Белов В. Бухгалтерия в ряду других знаний. // Счетоводство. 1889. №14. №15.
3. Белов В. Наука или искусство. // Счетоводство. 1889. № 38.
4. Булгаков А.В. Государственные регуляторы повышения благосостояния населения. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. / Издательство: Тамбовский государственный университет им. Г.Р Державина.
5. Курсель-Сенель. Курсель-Сенель о счетоводстве. // Счетоводство. 1889. № 41. № 42.
6. Мислявская Н.А. К вопросу о развитии бухгалтерской науки. // Аудитор. 2016. №5.
7. Пиетро-Ригобона. Счетоводство и его отношение к общественному и частному благосостоянию. // Счетоводство. 1889. № 4. № 6.

Мирославский А.Н.
магистрант
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Мытищинский филиал Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана (МГУЛ)»
Россия, г. Москва

О РОЛИ ТЕОРИИ МИФОВ А.Ф. ЛОСЕВА В СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИКИ И ЛЕСОВОДСТВА

Сегодня одним из самых актуальных вопросов, с точки зрения выживания, существования человечества, является проблема резких климатических изменений. Среди определяющих факторов, вызывающих соответствующие аномалии, немаловажную, если не определяющую, роль играет состояние лесов планеты. Объясняется это, прежде всего, разнообразием биосферных функций леса - климатопреобразующей, биотопреобразующей, гидросферопреобразующей; почвопреобразующей. То есть леса являются крупнейшей биосистемой, формирующей «зеленый пояс», охватывающий Северное полушарие планеты и проходящий приблизительно между 45 и 70° северной широты. Однако, несмотря на всеобщее признание роли и значимости лесов для жизни человечества в целом, в Европе сегодня почти 80% хвойных и 40% лиственных лесов подвержены влиянию различных химических веществ (поллютантов), высокая концентрация которых наносит непоправимый вред животным и человеку. Деградация лесов продолжает усиливаться от года к году.

Поскольку Россия является крупнейшей лесопромышленной страной мира, на территории которой находится одна пятая площади всех лесов на Земле, наше общество, при должной организации лесоводства, может оказать положительное влияние в деле предотвращения различного рода катастроф.

Для решения вышеобозначенных проблем, в России предпринимается ряд мер по поддержанию и сохранению продуктивности лесов, поддержанию их жизнеспособности, биоразнообразия и т.д. Однако говорить о положительной динамике не приходится, в связи с чем, возникает вопрос о причинах низкой эффективности проводимой в этом отношении государственными органами политики.

Попытка найти соответствующий ответ заставила нас обратиться к теоретическим исследованиям современных экономистов, и объясняется этот факт тем, что лес, помимо биосферного значения, важен для жизнедеятельности общества, прежде всего, с экономической точки зрения (имеется ввиду средообразующая, санитарно-гигиеническая и сырьевая ценность леса). Здесь человек выступает в роли активно действующего субъекта, который, в ходе осуществления разнообразной хозяйственной деятельности, оказывает непосредственное и динамичное влияние на состояние лесов, выступающих в роли потребляемых ресурсов. Основной

конфликт возникает в усилении противоречия между уменьшаемыми площадями лесов, ухудшением их состояния и непрерывным, безудержным ростом экономических потребностей современного общества. То есть современная экономическая модель оказывает непосредственное влияние на состояние лесного фонда.

Между тем, наша экономическая реальность, в течение последних двадцати пяти лет, претерпела ряд радикальных преобразований, связанных со сменой концептуальной парадигмы. Сегодня в основу экономической теории положена идея свободного, конкурентного рыка. Идея конкуренции возобладала над здравым смыслом ученых еще в 19 столетии, когда Ч. Дарвин положил ее основу своей теории эволюции. Тогда же профессор Лозанского университета Л. Вальрас заявил, что экономический прогресс возможен только при условии максимизации показателя прибыли. Данная концепция полностью отражает этические установки западноевропейских стран, с их ориентирами на индивидуализм и гедонизм, целевыми устремлениями которых является перманентная тяга к удовольствиям любой ценой. Однако данная установка находится в состоянии химеры с культурными, нравственными представлениями нашего общества, многовековое существование которого обеспечивалось кооперацией и взаимопомощью. Идея западноевропейских экономистов, обоснованная высоким уровнем жизни населения, на определенном этапе нашего исторического развития привлекла внимание отечественных ученых-экономистов и политиков. Постепенно она превратилась в нетерпящий критики догмат, мантру, носящую характер магического заклинания, начала активно действовать на поприще экономического реформирования. Но никаких положительных преобразований в народном хозяйстве нашей страны за четверть века так и не произошло, что еще раз наводит на мысли о мифичности западной экономической модели. Высказанное мнение перестает носить фантасмагоричный характер, после знакомства с работами выдающегося философа современности А.Ф. Лосева, который вскрыл глубинные причины, влияющие на развитие человеческого общества, коррелируя мотивы поведения личности с диалектической природой мифа.

В обыденном сознании современного индивида, при упоминании слова «миф», возникает представление о недостоверном, вымышленном рассказе, выдумке. И это не удивительно, так как именно такое определение приводится в словаре русского языка, составителем которого является выдающийся советский ученый, лингвист С.И. Ожегов.

Однако, взгляды на это понятие не менее знаменитого, выдающегося деятеля русской философской школы и филолога А.Ф. Лосева, носят иной характер. В своей работе «Диалектика мифа», которая впервые увидела свет в 1930 году и была неоднозначно воспринята научной общественностью, Алексей Федорович беспристрастно исследует имманентное свойство мифа и приходит к нестандартным, но весьма обоснованным выводам.

Условившись принимать в своих исследованиях за точку отсчета не

бытующее в религиозном или научном сознании консервативное мнение, а внутреннюю природу непосредственно мифа, автор, прежде всего, обращает внимание на тот факт, что в эпоху донаучного мышления, греки, рассказывая о своих многочисленных подвигах и путешествиях, имели ввиду не выдумку, а определенную реальность, характеризующуюся конкретностью и максимальной эмоциональной напряженностью. То же характерно для людей, наносящих на свои тела татуировки в виде тотемных знаков и оберегов, или для религиозных фанатиков, доводящих себя до самоистязания или даже до летального исхода. Именно определенный миф, который возобладал в сознании личности, толкает ее на определенные действия и поступки, носящие, по большей части, аффективный, взрывной и даже невменяемый характер. И вряд ли чисто интеллектуальное или мыслительно-идеальное сознание обладает силой, толкающей индивида на акты, например, употребления крови убитых врагов или самосожжения. Более того, история человечества свидетельствует о том, что подобное поведение носит отнюдь не разовый характер, а превращается в повторяющуюся, закономерную и, наконец, ритуальную тенденцию.

Интересным для нас здесь является то, что подобное поведение не кануло в лету, оно остается характерным и для сегодняшнего дня (ритуалы тайных мистических обществ, религиозные традиции).

Алексей Федорович говорит нам, что совершенно не научным было бы признавать первопричиной описанных актов абстрактно-логическую работу мысли. То есть миф – это не идеальное понятие, а также это не просто некая идея или понятие. Миф – это сама жизнь, со всеми, характерными для нее проявлениями на материальном уровне существования личности, а именно: со всеми ее надеждами и страхами, ожиданиями и отчаянием, со всей ее реальной повседневностью и чисто личной заинтересованностью. Миф не есть бытие идеальное, но - жизненно ощущаемая и творимая, вещественная реальность и телесная, до животности телесная действительность. Присущими мифу чертами, аргументирующими его жизненность, являются практичность, насущность, эмоциональность, аффективность.

Однако, несмотря на убедительность приведенных в ходе исследования А.Ф. Лосева аргументов, в науке и сегодня господствует убеждение, что типология мышления индивида и общества основана на линейности перехода от донаучного мышления (включающего в себя мифологическое, религиозное, эстетическое (эмоционально-образное) и обыденное) к научному. Причем, мифологическая стадия мышления является предшествующей (подчиненной) по отношению к научному мышлению.

А.Ф. Лосев категорически возражает против подобной точки зрения. Он пишет о том, что наука всегда не только сопровождается мифологией, но и реально питается ею, черпая из нее свои исходные интуиции. Ярким представителем философского рационализма и механизма является Декарт. Тем не менее, в основе его позитивизма также лежит определенная

мифология, основанная на безусловной внутренней убежденности, на рефлексивном акте сознания субъекта. Таким образом, любая научная деятельность, не только не является высшей стадией по отношению к мифическому мышлению, но основана на мифе и, без него существовать в принципе не может.

В отношении основанной на фактах достоверности научного знания, автор рассуждает следующим образом. Наука, в ходе проведения соответствующих исследований, не заинтересована в реальности своего объекта. Миф в этом отношении совершенно противоположен научной формуле, так как всецело реален и объективен. Мифическое сознание оперирует только с реальными объектами, с максимально конкретными и сущими явлениями. Правда, в мифической предметности можно констатировать наличие разных степеней реальности, но это не имеет ничего общего с отсутствием всякого момента реальности в чистой научной формуле. В мифическом мире мы находим, например, явления оборотничества, факты, связанные с действием Шапки-Невидимки, смерти и воскресения людей и богов и т.д. Все это - факты разной напряженности бытия, факты различных степеней реальности. Но тут именно не внебытийственность, а судьба самой бытийственности, игра разных степеней реальности самого бытия. Ничего подобного нет в науке. Даже если она и начинает говорить о разных напряжениях пространства (как, например, в современной теории относительности), то все же ее интересует не самое это напряжение и не самое бытие, но теория этого бытия, формулы и законы такого неоднородного пространства. Миф же есть само бытие, сама реальность, сама конкретность бытия. Итак, наука всегда гипотетична, так как основана на гипотезах. Миф всегда фактичен, так как основывается на реальных действиях и событиях, он представляет из себя живое субъект-объектное взаимообщение, содержащее в себе свою собственную, вне-научную, чисто мифическую же истинность, достоверность и принципиальную закономерность и структуру.

А.Ф. Лосев, проводя дальнейший сравнительный анализ мифологии с наукой и метафизикой (которые отличаются логической отвлеченностью, абстрагированием), утверждает, что, несмотря на такие отличительные черты мифа, как чувственность, наглядность, непосредственная жизненность и ощутимость, он обладает все же определенной отрешенностью. Выражается это в том, что, как бы реально Хома Брут не ездил на ведьме, а она на нем, - все же тут есть нечто отличное от того, как люди ездят на лошади. И становится очевидным, что хотя миф и чувственен и ощутим, осязаем, видим, - все же тут есть нечто каким-то образом отрешенное от обыкновенной действительности. Что это за отрешенность - мы пока не знаем… Мифологии свойственна специфическая необычность, новизна, небывалость, отрешенность от эмпирического, реального протекания явлений. Вероятно, что подобная небывалость и заставляла многих отождествлять мифологию с метафизикой, для чего нет совершенно никаких

оснований, здесь есть только то, весьма отдаленное сходство, что миф содержит в себе момент сверхчувственный, который является как нечто странное и неожиданное.

Мифологическая отрешенность является отрешенностью от смысла и идеи повседневности (может быть это и является тем непременным условием, которое генерирует мистическую силу, имеющую власть над материальным?), но не от повседневных фактов. Миф фактичен и реален, и, если есть какая-нибудь разница между мифической реальностью и фактической, вещественной реальностью, то вовсе не в том, что первая - слабее, менее интенсивна и массивна, более фантастична и бесплотна, но скорее именно в том, что мифическая реальность - сильнее, несравненно более интенсивна и массивна, более реалистична и телесна. Из чего можно заключить, что единственная форма мифической отрешенности - это отрешенность от смысла вещей. Вещи в мифе, оставаясь теми же, приобретают совершенно особый смысл, подчиняются совершенно особой идее, которая делает их отрешенной. Шапка – это обыкновенная вещь повседневной жизни. Шапка-невидимка - мифический образ. Какая разница между ними? Разница в том, что образ получил совершенно другое значение, другую идею и на него стали смотреть совершенно иными глазами.

Несмотря на все вышесказанное, миф не является некой схемой, аллегорией или просто символом. Однако миф может иметь слоистую структуру в смысле одновременного присутствия в нем символичности, аллегоричности и схематичности. Например, лев - есть аллегория гордой силы и величия, а лисица - аллегория хитрости. Но ничто не мешает, чтобы аллегорические львы и лисицы были выполнены со всей символической непосредственностью и наглядностью; этого достигают иногда даже неизменно моралистически настроенные баснописцы… Поэтому миф, рассматриваемый с точки зрения своей символической природы, может оказаться сразу и символом и аллегорией.

Еще одним вопросом, который требуется рассмотреть, с целью низвержения скептицизма к теории мифов А.Ф. Лосева и разграничения понятий, является вопрос взаимоотношения религии и мифологии. Проблема разграничения возникает потому, что часто в обыденном сознании религия и миф отождествляются. Причиной является то, что основой того и другого является личностное самоутверждение. В религии – личность беспрестанно задается вопросами вечности души, грехопадения и искупления, спасения и оправдания. Повествование мифа – образ личностного бытия. Однако здесь содержатся и основные отличия рассматриваемых нами понятий: в религии обязательно присутствует оценка события с точки зрения святости или грешности. Миф же может быть посвящен, в тематическом плане, чему угодно. С позиции вышерассмотренных нами выводов, религия, сама по себе, является определенным мифом, или разновидностью мифа. Миф может быть абсолютно лишен всякого намека на религиозность, что подтверждает его самостоятельность и независимость. Вследствие этого, миф не есть

религия, и может присутствовать, являться первоосновой, как для религии, так и для иных социальных институтов. Причем личность проявляется в мифе исторически (хотя миф, сам по себе, не является аналогом некого исторического события) и передается, выражается с помощью слова. И Алексей Федорович обоснованно приходит к очередному выводу – миф есть в словах данная личностная история.

Дальнейшие рассуждения автора зиждятся на том основании, что абсолютно все окружающие нас в объективной реальности явления и процессы могут быть интерпретированы в качестве чуда. Не в понимании последнего, как необъяснимого официальной наукой явления, но с точки зрения того блаженно-личностного самоутверждения, которое мы все иной раз испытываем, удивляясь самым обыденным вещам. Это происходит тогда, когда, вдруг, по непостижимым причинам, в результате влияния неких таинственных факторов, сознание индивида воспринимает устоявшийся всеобщий миропорядок и отдельные, самые незначительные его проявления (например, развитие растения из семени, дальнейший его рост, умирание и возрождение), как чудо. Чудесным кажется решительно все, и все трактуется как загадочное, неясное, многозначительное, мистическое.

С этих позиций, определение интересующего нас понятия несколько модернизируется и приобретает следующий вид. Миф – это в словах данная чудесная личностная история.

А.Ф. Лосев, с целью достижения компактной, резюмирующей диалектики мифа вообще, развивает сделанные им в работе «Диалектика мифа» выводы в своей статье «Миф – развернутое Магическое Имя», и основывается на следующих положениях.

Когда мы говорим о слове, то можем мыслить абсолютно любой предмет или вещь. Личностная основа мифа подразумевает наличие определенного, конкретного имени, вбирающего в себя все соответствующие личностные свойства и оставляющего только рафинированную субстанциальность, лишенную всяческих качеств. В таком случае, пишет А.Ф. Лосев, лучше противопоставлять, ассоциировать не слово и вещь, а имя и сущность (или перво-сущность). Имя сущности ни в коем случае нельзя отождествлять с имязвучием. Имя сущности – это смысловая энергия сущности, и разнозвучание в языках демонстрирует только различное название одного и того же имени. Автор приходит к следующим заключениям: имя сущности – это энергия сущности; имя сущности – цель инобытия (инобытие – всякая иная сущность по отношению к перво-сущсноти); имя сущности – магическая стихия сущности.

Подводя итог вышесказанному, понимаем, что миф – это та сверхестественная, необъяснимая, чудодейственная жизненная энергия, та сила, которая заставляет наше общество двигаться в определенном направлении, изменяя при этом ход истории.

В своих рассуждениях рискнем предположить, что современное экономическое магическое имя было выбрано нами неверно, так как никаких

положительных результатов за четверть века нами достигнуто не было по сравнению с периодом, в котором господствовал коммунистический миф. Последний не был нацелен на стимулирование безудержного спроса, он являл собой модель, положенную в основу существования общества регулируемого потребления.

В обоснование данной точки зрения, приведем мнение В.П. Попова, который в своей научной статье «Мифы экономических теорий» мотивированно и аргументированно доказывает ошибочность убеждений большинства современных экономистов в том, что прогресс возможен только при условии наращивания ВВП, так как цель существования человечества должна состоять именно в выживании, сохранения себя как части биосферы. И здесь идея постоянного наращивания благосостояния не играет решительно никакой роли. Напротив, в угоду безудержному спросу, человеческий интеллект создал техносферу, которая нацелена не на укрепление и поддержку природы, а на насилие над ней.

Критику идеи общества потребления В.П. Попов выстраивает на примере существования биосферы, где каждый составляющий ее элемент выполняет несколько функций и дополняет другие элементы. Можно сказать, что организмы, обмениваясь функциями, представляют некий аналог рынка со своими ресурсами и потребителями. Условием выживания, то есть бытия этого рынка, выступает кооперация производителей и потребителей. Но безудержная конкуренция, даже между двумя некими элементами этого рынка, неизбежно приведет, первоначально, к гибели одного из конкурирующих, а затем нарушит существование самой системы.

Таким образом, человеческое общество положило в основу своего существования ошибочную экономическую модель, экономический миф, который активно, агрессивно действует и продолжает наращивать свое влияние на умы молодых экономистов.

В качестве доказательства - мы имеем сегодня череду постоянно повторяющихся экономических кризисов. Более того, появилась тенденция называть эту противоречащую здравому смыслу ситуацию «новой реальность», «новой экономической нормальностью». Причем этиология возникновения подобных кризисов аномальна, с точки зрения существования биосферы. Так, в природе кризисная ситуация наступает тогда, когда количество ресурсов недостаточно для потребителей и число последних уменьшается естественным путем (они просто вымирают), что обеспечивает соответствующий баланс и пролонгирует существование системы в целом. В нашей экономической реальности наоборот – кризис формируется при перепроизводстве товаров, работ или услуг. Производитель оказывается в ситуации, когда он просто не может продать свой продукт, за этим следует банкротство и «вымирание» производителей ресурсов, а не потребителей, как в природе. Когда «невидимая рука» рыка пытается установить монополию, которая на самом деле повышает цены, формирует дефицит и сдерживает необузданный аппетит потребителей, это

расценивается как отрицательное явление и объявляется очередная антимонопольная кампания. Хотя, на самом деле, монополизация могла бы привести к некоему балансу между количеством ресурсов и потребителей, что положительно повлияло бы на функционирование экономической системы.

Итак, мы приходим к однозначному выводу о необходимости изменения господствующего экономического мифа, который, на наш взгляд, играет роль того магического имени, о котором говорил в своих работах А.Ф. Лосев. Магическое имя – «конкуренция, максимизация прибыли и потребления», - необходимо сменить на иную установку, то есть на выживание, дальнейшее существование и развитие человеческого общества, на кооперацию во всех сферах и видах деятельности человеческих субъектов. Данная перефразировка, носящая характер действенной энергии о которой говорил великий философ, априори приведет к положительной тенденции в деле восстановления лесных ресурсов не только нашей станы, но и планеты в целом.

Использованные источники:

1. Лосев А.Ф. Диалектика мифа. М.: Правда, 1990. [Электронный ресурс]. Доступ с сайта http://www.psylib.org.ua/books/losew03/index.htm
2. Попов. В.П. Мифы экономических теорий. // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 50-1. с. 16-29.
3. Сеннов С.Н. Лесоведение и лесоводство: Учебник для студ. вузов. М.: Издательский цент «Академия», 2005.

УДК 0033.338

Митрофанова Т.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Хрусталева П.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст.преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА 2017 ГОД

Аннотация: в данной статье рассматривается пенсионный фонд России, его роль и значение. В связи с современным положением в экономике, ПНФ принимает всевозможные меры для защиты интересов граждан, именно эти меры, которые планируются на 2017 год, показаны в этой статье.

Abstract: this article discusses the pension Fund of Russia, its role and

importance. In connection with current situation in the economy, PNF takes all possible measures to protect the interests of citizens, namely those measures which are planned for 2017, as shown in this article.

Ключевые слова: Пенсионный фонд России, социальное страхование, индексация, категории населения, социальные выплаты.

Key words: Pension Fund of Russia, social insurance, indexing, population, social welfare payments.

Создание Пенсионного Фонда России (ПФР) было предназначено для государственного управления финансами пенсионного обеспечения. Фонд был создан на основании Постановления Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 г. Однако данный Фонд начал действовать с 1 января 1992г. Деятельность его регулируется Положением о Пенсионном фонде от 27 декабря 1991г.

Так как главной целью Пенсионного фонда является обеспечение заработанного человеком уровня жизненных благ, это оказывает огромное влияние на экономику страны.

Своими денежными средствами Пенсионный фонд обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям которые в силу определенных обстоятельств не могут обеспечить свое проживание, к этому числу относятся и пенсионеры.

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 находятся в структуре Пенсионного фонда. Более 130 000 работников трудятся в системе ПФР. Правление Пенсионного Фонда России является высшим органом, проводящими свою деятельность по государственному управлению средствами обязательного пенсионного страхования, за исполнительные функции же отвечает Исполнительная дирекция ПФР.

Во взаимоотношениях со страхователями, застрахованными лицами и пенсионерами, территориальные управления Пенсионного фонда РФ являются отдельными юридическими лицами

Именно в государственной собственности Российской Федерации находятся Пенсионный фонд и его денежные средства. Также деньги фонда не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

Источниками средств пенсионного фонда являются: добровольные взносы юридических лиц, страховые взносы работодателей, страховые взносы работающих ассигнования из Федерального бюджета, другие источники Страховые взносы являются преобладающими доходами пенсионного фонда, их плательщиками являются: работодатели (юридические лица), крестьянские хозяйства, предприниматели без образования юридического лица, граждане, занимающиеся частной практикой (нотариусы, охранники и др.), работающие граждане и др.

Не являются плательщиками страховых взносов пенсионного фонда:

воинские формирования РФ, общественные организации инвалидов, а также принадлежащие им на правах собственности предприятия.

Данные об уплате страхователями (работодателями) обязательных страховых взносов за работника, сведения о страховом (трудовом) стаже, воспроизводятся на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица, который ведёт Пенсионный фонд РФ для каждого официально работающего гражданина России это и является персонифицированным учетом в системе обязательного пенсионного страхования. Любой гражданин РФ, имеющий СНИЛС, может проверить сведения об уплате обязательных страховых взносов своим работодателем, на своем индивидуальном лицевом счёте в ПФР, с помощью интернет-портала «Госуслуг».9

В 2017 году ожидается существенные изменения в индексации пенсий военных – в планах проиндексировать их в полном объеме. В бюджете России плановая индексаций военных пенсий положена размером 2%, также идет увеличение пенсии в соответствии с инфляцией прошлого года. Эти меры обычно применяются дважды в год: осенью и зимой. Пенсионеры, в прошлом военные, могут заниматься гражданской деятельностью или вовсе жить на пенсию. Если пенсионер, получающий военную пенсию, решил продолжить трудовую деятельность, но теперь в другой отрасли, то он должен зарегистрироваться в системе страхования, получить личный номер счета и платить взносы. Это позволяет получать необходимые баллы, которые обеспечат достойную старость, которую пенсионер сможет оформить после достижения пенсионного возраста. Сегодня по военным пенсиям можно сказать, что после того, как профильный комитет при Госдуме по обороне изменил некоторые положения, в период с 2017 по 2019 годы появляется возможность проиндексировать пенсии на 6%. Благодаря этим изменениям можно утверждать, что военные пенсионеры будут получать еще большую поддержку от государства, хоть они и не являются самой социальной незащищенной стороной. Не так давно тему индексации поднимал В.В. Путин, особое внимание он заострил на том, что нужно заботиться о всём населении, независимо от категорий. Итак, можно сделать вывод, что в следующем году повышение пенсий военных должно быть не меньше 6%.

Таким образом, последует повышение социальных пенсий, размер социальной пенсии детям-инвалидам 1 группы и инвалидам с детства в 2017 году составит 13 тысяч 170 рублей. Соответствующие данные предоставили сотрудники Пенсионного фонда России (ПФР). По данным ПФР получателями социальной пенсии в России являются 617 тыс. детей-инвалидов и 203 тыс. инвалидов с детства. В пресс-службе ПФР утверждают, что увеличение размера социальной пенсии детям-инвалидам произошло после принятия "закона Димы Яковлева", когда ее величину приравняли к

[9] Статья 16. Права и обязанности органов Пенсионного фонда Российской Федерации, связанные с осуществлением индивидуального (персонифицированного) учета / КонсультантПлюс. www.consultant.ru. Проверено 28 .11.2016.

страховой пенсии. В Пенсионном фонде также подчеркнули, что помимо социальной пенсии дети-инвалиды также имеют право на получение единовременной денежной выплаты. Размер ЕДВ детям-инвалидам с 1 февраля 2016 года составляет 2397,59 рублей. Кроме этого, родителям детей-инвалидов будут обеспечены выплаты для того, чтобы ухаживать за детьми - 5,5 тысяч рублей. Напомним, после индексации социальных пенсий 1 апреля 2016 года средний размер пенсии у детей-инвалидов составил в среднем 11,9 тысяч рублей. В 2017 году он повысится до 13,17 тысяч рублей. Следует отметить, что правительство РФ намерено проиндексировать социальные пенсии в апреле 2017 года, в том числе пенсии по инвалидности, но всего лишь на 2,6%, обосновывая это уровнем роста прожиточного минимума, прогнозируемом Министерством экономического развития РФ.10

Таким образом, Пенсионный Фонд России представляет собой фонд денежных средств социальной сферы страны. Его бюджет является самостоятельным, не входящим в состав бюджетов соответствующих уровней других фондов. ПФР осуществляет свою деятельность в соответствии с Законодательством РФ.

Использованные источники:

1. Статья 16. Права и обязанности органов Пенсионного фонда Российской Федерации, связанные с осуществлением индивидуального (персонифицированного) учета / КонсультантПлюс. www.consultant.ru. Проверено 28 .11.2016.
2. Индексация пенсий в 2017 году.[Электронный ресурс]. URL: http://n4k.ru/society/57844-indeksacija-pensijj-v-2017-godu-svezhie-novosti-o.html дата обращения: 28.11.2016
3. 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.
4. 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.
5. Шарипова А.Д., Бенько Е.В. Внебюджетные фонды в современных условиях. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 375-378.

[10]Индексация пенсий в 2017 году.[Электронный ресурс]. URL: http://n4k.ru/society/57844-indeksacija-pensijj-v-2017-godu-svezhie-novosti-o.html дата обращения: 28.11.2016

Михайлова Е.А.
студент 3 курса
факультет «Экономическая безопасность»
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Управленческий учет и анализ»
Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена исследованию особенностей организации оплаты труда на предприятии в сложившихся экономических условиях.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, виды оплаты труда, формы оплаты труда, системы оплаты труда.

Article is devoted to a research of features of the organization of wages in the enterprise in the developed economic conditions.

Основной задачей любого предприятия или организации является объективное и справедливое вознаграждение сотрудников вследствие их значимости для организации и согласно их вкладу в реализацию стратегических задач.

Немаловажность темы исследования заключается в том, что грамотно подобранные организацией формы и системы оплаты труда будут привлекать внимание сотрудников в достижении немалых результатов работы и приведут к увеличению производительности работы компании в целом.

Оплатой труда предполагается называть систему отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд согласно законам, иным нормативным правовым актам, коллективным договорам, соглашениям, локальным нормативным актам и трудовым договорам. Главным документом является Трудовой кодекс РФ.

Заработная плата – вознаграждение за труд работников и его конечный результат. Сущность заработной платы проявляется в нескольких функциях, таких как:

1. Воспроизводственная функция. Состоит в обеспечении сотрудников, а также членов их семей нужными благами с целью воспроизводства рабочей силы.

2. Измерительно-распределительная функция предназначена с целью отражения меры живого труда при распределении фонда потребления между наемными сотрудниками и владельцами средств производства. С помощью заработной платы определяется персональная доля в фонде потребления любого участника производственного процесса в соответствии с его трудовым вкладом.

3. Стимулирующая функция заключается в установлении связи заработной платы работника от его трудового вклада, от итогов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. При этом отмеченная взаимозависимость должна привлекать внимание работника в непрерывном совершенствовании результатов собственного труда.

4. Функция формирования платежеспособного спроса населения состоит в увязке платежеспособного спроса, под которым подразумевается модель проявления потребностей, обеспеченных денежными средствами потребителей, и изготовления потребительских товаров. Так как платежеспособный спрос создается под влиянием 2-ух главных факторов – потребностей и прибыли общества, в таком случае с помощью заработной платы в условиях рынка устанавливаются нужные соотношения между товарным предложением и спросом.

5. Ресурсно-разместительная функция заключается в оптимизации размещения трудовых ресурсов согласно регионам, отраслям экономики, предприятиям. Готовность к увеличению жизненного уровня объясняет его перемещение с целью нахождения работы, в наибольшей степени удовлетворяющей его потребности [1].

Вашему вниманию представлены виды заработной платы на Рисунке 1:

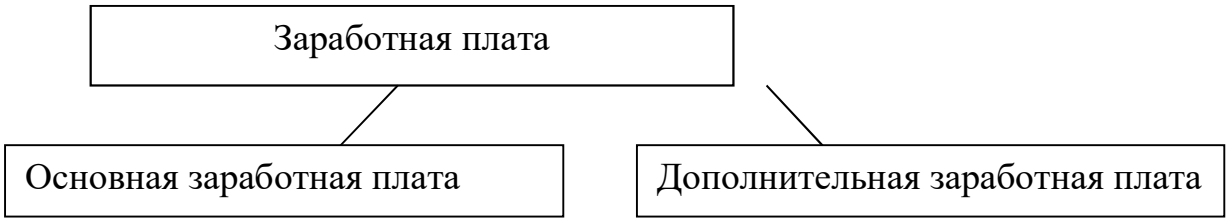


Рисунок 1. Виды заработной платы

Основная заработная плата подразумевает заработную плату за фактически отработанное время на предприятии. Напротив, дополнительная заработная плата предполагает заработную плату за неотработанное время, подлежащее оплате в соответствии с законодательством.

На Рисунке 2 отражены формы оплаты труда, которые включают в себя следующие системы оплаты труда:

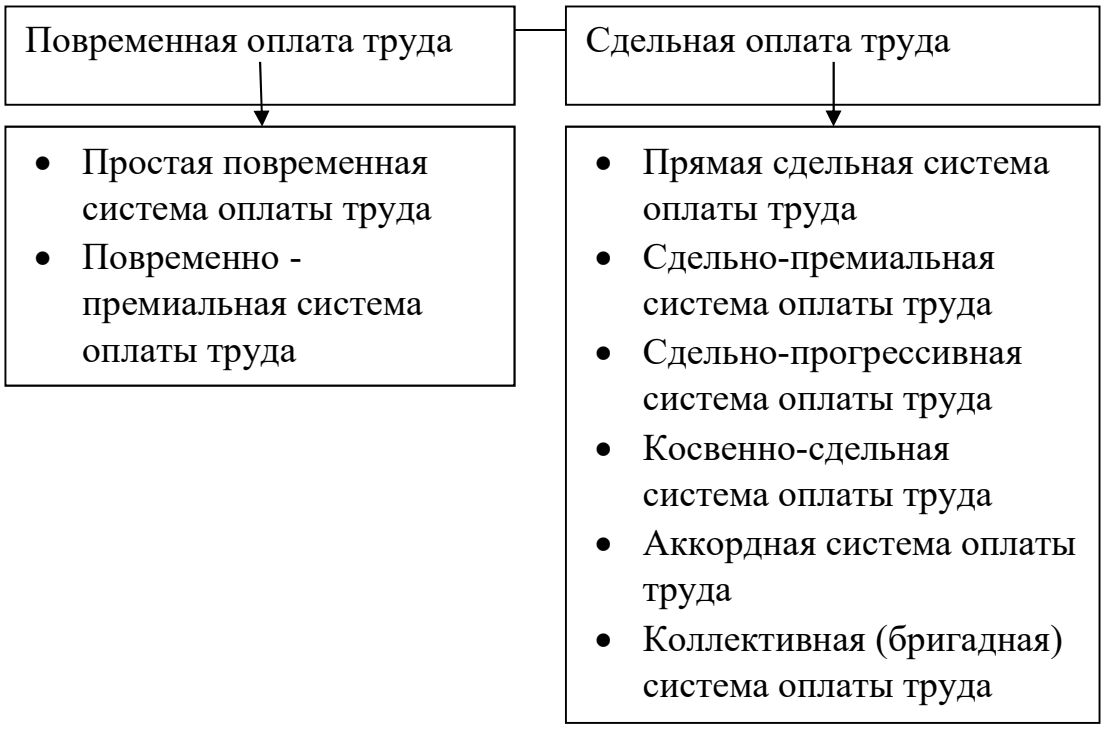


Рисунок 2. Формы и системы оплаты труда

Повременная и сдельная оплаты труда имеют свои особенности. Так, повременная оплата труда зависит от количества затраченного времени с учетом квалификации работника и условий труда. Однако сдельная оплата труда зависит от количества произведенных единиц продукции с учетом качества ,сложности и условий труда [2].

В вопросах оплаты труда присутствует разногласие интересов работников и работодателей. Работники заинтересованы в получении возможно наибольшего заработка, работодатель старается экономить на издержках на кадры, значительная часть которых связана с заработной платой.

Подводя итог, следует отметить ,что уровень материального интереса работников в качестве и количестве выполняемой ими работы зависит от объективности и прозрачности распределения средств на оплату труда. Кроме того, от механизма распределения заработной платы зависит сохранение благоприятного эмоционального климата в организации, во многом формирующего отношение работников к труду, организации, к ее управленческому персоналу. Важность фактора оплаты труда высока для организаций, преследующих цель длительного стабильного функционирования на рынке, обеспечивающего увеличение конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Шевелева О. Б. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов специальности 080101.65

«Экономическая безопасность» / ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Кемерово, 2012. – 163 с. [http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=90871&type=utchposob:common]
2. Овчинникова Ирина Васильевна Бухгалтерский финансовый учет [Электронный ресурс] : 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. [http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=91362&type=utchposob:common]

УДК 657.1

Михайлова С.Ю.
студент 4 курса
Казарян М. Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф.Горбачева
Россия, г. Кемерово

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОНТРОЛЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

В статье рассматривается роль управленческого учета в управлении организацией, а именно, управленческий учет денежных потоков. Выявлена и обоснована необходимость управленческого учета в контроле денежных потоков.

Ключевые слова: управленческий учет, прибыль, денежные потоки.

Mikhailova S.Y.
Student 4 course
Kuzbass State Technical University
Russia, Kemerovo
Scientific adviser
Kazaryan M.T.

ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE CONTROL OF CASH FLOWS

The article discusses the role of management accounting in the management of the organization, namely, managerial accounting of cash flows. And revealed the necessity of the management accounting the control of cash flows.

Keywords: management accounting, profit, monetary flows.

В настоящее время без управленческого учета невозможно повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, а также эффективно контролировать риски финансово-хозяйственной деятельности, максимизировать результат по повышению прибыли.

Основная цель управленческого учета - это обеспечение руководителей и менеджеров необходимой информацией для принятия

решений и эффективного управления предприятием. [1]

Бухгалтерский финансовый учет не способен в полной мере обеспечить информацией тактику ведения управления, разработанную на конкретном предприятии.

Для руководителей всех уровней требуется значительный объем оперативной информации, которую не может представить финансовый учет. Кроме того, финансовый учет базируется на единых правилах ведения учета, рассчитанных на внутренних и внешних пользователей.

В основном организации создаются с целью получения прибыли. В прибыли заинтересован не только собственник. [2] В получении прибыли заинтересованы сотрудники также организации, так как она гарантирует рабочие места, стабильно выплаченную заработную плату.

Поставщики заинтересованы в прибыльности и эффективности деятельности организации для обеспечения своевременных взаиморасчетов, без задержки платежей.

Государство также заинтересованно в том, чтобы организация получала прибыль от своей деятельности, так как от прибыли зависят отчисление налогов в бюджет страны. [2]

В процессе функционирования любой организации денежные потоки играют огромную роль. Поэтому должен быть организован тщательный контроль за движением денежных средств. Зачастую от этого зависит эффективность деятельности. Следовательно, стабильное положение организации на рынке невозможно без управленческого учета денежных потоков.

Денежные потоки — самое очевидное явление хозяйственной деятельности организации, поэтому, именно с денежных средств начинают вести управленческий учет и на них же заканчивают.

Наладить управленческий учет денежных потоков достаточно просто, для этого необходимо: [3]

1. Выявить все юридические лица, входящие в структуру организации;
2. Составить перечень всех счетов, принадлежащим данным юридическим лицам, а также всех касс организации. В этой связи важно определить черту, которая отделяет деньги компании от денег ее собственника;
3. Усовершенствовать систему регулярного сбора информации о движениях по данным счетам;
4. Разработать перечень статей движения денежных средств и форму отчета движения денежных средств;
5. Выработать механизм фиксации информации о денежных потоках в учетных регистрах с формированием отчета движения денежных средств на основе этой информации.

Предметом управленческого учета являются планирование, учет, анализ, контроль и мотивация деятельности сегментов бизнеса (центров ответственности), направленные на соизмерение доходов с расходами по

отдельным сегментам и оптимизацию этого соотношения с целью повышения эффективности функционирования организации в целом. То есть, самое главное при учете денежных потоков — обеспечить полноту информации и корректное разбиение отчета о движении денежных средств по статьям.

Нередко все руководители сталкивались с такой ситуацией, когда на расчетном счете и в кассе организации скопилось огромное количество денежных средств, и когда – их катастрофически не хватало. Корректное ведение статей движения денежных средств и полнота информации помогает сглаживать такие ситуации.

Статьи движения денежных средств определяют внешний вид главного отчета, являющегося результатом ведения управленческого учета денежных потоков, — отчета о движении денежных средств. [2]

Информация о движении денежных потоков в управленческом учете позволит руководителю контролировать и регулировать прямые и косвенные денежные потоки, а также определять структуру использования денежных средств. В прямом методе – при расчете используется выручка от реализации. Главный недостаток при прямом методе это, что данный метод не раскрывает связи между полученной прибылью и изменением абсолютной величины денежных средств. При косвенном методе выявляются наиболее проблемные места в деятельности предприятия. Он более трудоемкий, здесь привлекаются внутренние данные бухгалтерского учета. Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла организации и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. [4]

Для успешного осуществления мероприятий по совершенствованию управленческого учета денежных средств следует придерживаться определенной системы принципов его организации. В эту систему включена следующая совокупность принципов:

– научная обоснованность;
– целесообразность;
– системность;
– консерватизм;
– имущественная обособленность организации и ее владельцев;
– непрерывность деятельности организации, периодичность формирования информации;
– бюджетный (сметный) способ управления;
– подотчетность стратегических бизнес-единиц организации, управляемость хозяйственных рисков.

Таким образом, организация управленческого учета денежных потоков играет важную роль для предприятий. Правильно поставленный управленческий учет даст информацию, необходимую для расстановки приоритетов в деятельности предприятия и планирования его дальнейшей

деятельности, предоставит базу для оценки перспективности открывающихся возможностей и снабдит механизмами контроля за исполнением принятых решений.

Использованные источники:

1. Фомина А. Н. Управленческий учет движения денежных потоков на предприятии // Молодой ученый. — 2014. — №4.2. — С. 70-73.
2. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://1fin.ru/?id=933 . – (Дата обращения 29.11.2016)
3. Электронный журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fd.ru/articles/50229-postanovka-upravlencheskogo-ucheta-i-otchetnosti . – (Дата обращения 29.11.2016)
4. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/mas_improvement.shtml . – (Дата обращения 01.12.2016)

УДК 336.647

Михненко Е.В.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультет
Глотова И.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

При реализации инвестиционных проектов используется множество различных методов финансирования. Одним из самых перспективных и эффективных в эпоху нынешней финансовой глобализации является проектное финансирование (ПФ).

Экономическая литература предлагает различные трактовки понятия проектного финансирования, суть которых примерно одинакова. Под ним понимается такой вид организации проектного финансирования, при котором доходы, получаемые от реализации проекта, являются единственным источников погашения долговых обязательств.

На данный момент проектное финансирование в России находится на начальной стадии развития, существенно отличаясь от западного ПФ, где накоплены значительные знания в области его реализации. В нашей же стране существует множество проблем и ограничений, которые делают данный вид финансирования инвестиционных проектов не столь привлекательным для реализации. Их решение, разработка путей совершенствования, позволят значительно улучшить инфраструктуру, реализовать проекты, которые дадут «толчок» развитию науки и техники, что будет особенно актуально в условиях санкций и кризиса.

Недостатки в правовом регулировании проектного финансирования – один из наиболее значимых факторов, ограничивающих его развитие в нашей стране.

Существуют основные законы, регулирующие отдельные элементы в сфере ПФ (например, Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 19.07.2007 № 197-ФЗ «О залоге» и др.), а также отдельные законы субъектов Федерации. Однако все они имеют существенный недостаток – отсутствие регулирования важных аспектов ПФ, таких как обособление имущества проекта с помощью проектной компании, предоставление имущества проекта в обеспечение кредиторам по проекту и т.д. Это обуславливает необходимость внесения поправок в действующее законодательство (в существующие документы), создания отдельных нормативных документов, регулирующих ПФ. Поправки в законодательство РФ, в случае их доработок, успешного принятия и соблюдения снизят уровень неопределенности, повысят надежность контрактов, тем самым открыв множество перспектив для успешного развития проектного финансирования на территории России.

Также следует отметить, что на данный момент в Российской Федерации существует множество отдельных методических документов, цель которых – оценить эффективность проектов. Однако они не позволяют сделать это объективно. Многие подходы к оценке конкретных показателей содержат ошибки и не соответствуют международной практике, либо напротив, учитывая опыт только отдельной страны, используются без проведения дополнительных исследований. Данный факт свидетельствует о том, что необходимо принять единую методику по многокритериальной оценке эффективности инвестиционных проектов. Необходимо исключить все возможные ошибки и использование устаревших данных, показателей и требований. Это позволит производить наиболее точную и приближенную к реальным условиям оценку инвестиционных проектов, реализуемых по схеме ПФ.

Также для повышения эффективности проектного финансирования в России необходимо создать механизм сбора информации о реализуемых на территории страны инвестиционных проектах. Впоследствии на его основе необходимо создать единую базу данных, позволяющую адекватно оценивать риски, которые могут возникнуть в ходе реализации проектного финансирования. Эти нововведения позволят инвесторам, компаниям, банкам и другим субъектам проектного финансирования использовать информацию базы данных в процессе принятия решений.

Высокую степень влияния на проектное финансирование в России имеют рейтинговые агентства (Moody’s, Fitch Ratings и др.) – организации, занимающиеся оценкой платежеспособности эмитентов, качества управления активами и др. До сих пор продолжают действовать правовые акты, ставящие в зависимость принятие управленческих решений от результатов рейтинговых агентств. Существует проблема недостаточной

компетентности рейтинговых агентств для осуществления оценки, отражающей реальное положение дел. Также, зачастую они имеют политическую подоплеку. Для решения этих проблем необходимо осуществить изменения российских правовых актов для снижения степени влияния результатов рейтинговых агентств на принятие управленческих решений, повысить объективность и прозрачность методик оценки в рамках создания национальной рейтинговой системы и осуществить создание условий для возникновения новых рейтинговых агентств на территории Российской Федерации, которые отвечали бы требованиям Базельского комитета без участия в капитале органа власти и Банка России.

Безусловно, это не единственные направления, которые можно предложить для повышения привлекательности проектного финансирования в России. Однако реализация данных предложений может значительно улучшить положение дел, изменив обстановку в области реализации ПФ в России.

Использованные источники:

1. Губанов Р.С. К вопросу о регулировании механизма проектного финансирования в России // Вызовы глобального мира. Вестник ИМТП. 2015. № 1 (15). С. 41–46.
2. Проскурин В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов : учебное пособие. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. 112 с.
3. Рубина Р.Я. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты : монография. Гл. 2. «Механизмы реализации инновационной стратегии развития экономики». Краснодар, 2014. С. 62–71.
4. Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития : учебник / А.Л. Смирнов, И.А. Никонова. М. : Издательство «Консалтбанкир», 2016. 216 с.

УДК 336.552

Михнюк К.С.
студент 4 курса
Колесникович Д.С.
студент 4 курса
факультет «Банковское дело»
Германович Н.Е.
научный руководитель, ассистент
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ ФРАНЦИИ

В статье рассмотрены особенности пенсионной системы Франции, которая получила название «социал-демократического шедевра». Особое внимание уделено структуре данной системы, так как она имеет множество нюансов. На основе изучения пенсионной системы Франции

доказывается эффективность многоуровневой системы пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: Франция, социальная политика, страхование, пенсионная система, пенсионный фонд.

The article describes the features of the pension system in France, which was called "the Social Democratic masterpiece." Particular attention is paid to the structure of the system, as it has a lot of nuances. On the basis of the French pension system proved the efficiency of multi-level pension system.

Keywords: France, social policy, insurance, pension system, the pension fund.

Пенсионное обеспечение – самая масштабная составная часть системы социальной защиты Франции, как по кругу охватываемых лиц, так и по объему распределяемых средств.

Демографический кризис, связанный с ростом продолжительности жизни и резким снижением рождаемости, привел к тому, что из-за увеличения числа пожилых людей различным странам не избежать проблем при формировании социальных бюджетов и построении систем пенсионного обеспечения. Происходящее параллельно сокращение количества людей трудоспособного возраста ударит непосредственно по налоговым поступлениям, без которых просто невозможно содержать растущую "армию" пенсионеров. Это серьезная угроза для уровня жизни населения всех без исключения возрастов.

Французская пенсионная система имеет довольно непростую структуру и большое количество нюансов. Она является одной из наиболее сложных систем пенсионного страхования в Европе.

Основывается данная система на двух принципах:

1. пенсионное накопительное страхование: пенсия выплачивается из средств, которые работники откладывают на протяжении трудовой деятельности;
2. солидарность: пенсия выплачивается пожилым людям из отчислений ныне работающего населения.

Пенсионная система Франции является распределительной, то есть выплаты пенсионерам производятся из доходов, которые формируются за счет взносов трудоспособного и активного населения. Обязательным является участие граждан в базовом и дополнительном пенсионном страховании. Обязательное пенсионное обеспечение функционирует по нескольким кассам (подсистемам): автономная национальная касса по выплате пенсий ремесленникам (CNAV-TS), национальная касса свободных профессий (RSI), национальная касса французских адвокатов (CNBF), дополнительная касса, факультативная касса. В зависимости от его профессии пенсионер может получать несколько различных пенсий, попадающих под различные подсистемы. [1]

Основная пенсия составляет около 50% от получаемой заработной платы за 11 лет, в которых доход был наибольшим. В 2015 году средняя заработная плата во Франции составила 3 241 долларов США. То есть средний размер основной пенсии составляет 1 620,5 долларов США. Средняя сумма пенсии прогрессирует из года в год быстрее, чем цены (темп прироста - 1,3% в год). Это увеличение отражается исключительно в росте пенсий по ходу поколений: новые пенсионеры имеют пенсии выше тех, кто умирает (эффект noria). За отчисления в течение 40 лет стажа прибавляются дополнительные проценты. В большинстве случаев при выходе на пенсию гражданин Франции может получать до 80% среднего заработка за отработанные года.

Средний заработок работника исчисляется за 25 лет с наивысшей заработной платой. В случае, если страховой стаж гражданина меньше требуемой продолжительности, пенсия уменьшается прямо пропорционально числу недостающих кварталов. К полученному размеру добавляются дополнительные пенсии. Возможна ситуация, когда основной размер пенсии, установленной законом, больше 50%, но в таком случае существуют лимиты на дополнительное пенсионирование. Например, государственные служащие имеют право получать пенсию в размере от 45% до 75% предыдущего заработка. Однако, на них не распространяются дополнительные режимы пенсионного страхования.

Настоящее положение пенсионеров во Франции характеризуется неравенством уровней жизни. У 10% пенсионеров доход составляет ниже 960 евро в месяц, в то время как 10% пенсионеров имеют более 3 078 евро в месяц. То есть уровень бедности пенсионеров равен 10,2%.

Необходимо отметить, что законодательно закреплены минимально возможные пороги пенсий. Впервые они были установлены в 1956 г. в целях гарантирования любому лицу, проживающему во Франции, получения минимальной суммы социальной выплаты, позволяющей прожить. Основные получатели – пожилые граждане, не приобретшие достаточных прав для получения пенсии по старости. Так, минимальный размер пенсии по старости и по инвалидности за год составляет 460 евро в месяц на одного человека, и увеличивается на 50% на супруга. Право на минимальную пенсию имеют граждане, достигшие возраста 65 лет (60 лет – в случае инвалидности либо иной нетрудоспособности), постоянно проживающие во Франции, имеющие доход ниже установленного уровня [2].

Ставка взносов в пенсионный фонд Франции зависит от вида деятельности работника: лица свободных профессий, ремесленники и мелкие предприниматели ежемесячно производят отчисления в пенсионный фонд в размере 16,35%; наемные работники платят в пенсионный фонд примерно столько же, но пенсионные взносы распределяются между наемным работником и нанимателем. Пенсионные взносы выплачиваются работодателем в размере: 7,6% от заработной платы работника, 8,2% от фонда заработной платы.

Минимальный возраст выхода на пенсию во Франции составляет 60 лет. Однако данная цифра касается лишь некоторых пенсионеров: тех, кто начал трудовую деятельность с 18 лет и проработал в общей сложности 41 год. Общий срок выхода на пенсию составляет 62 года. Работники некоторых профессий могут выйти на пенсию еще раньше: работники балета в 40 лет, железнодорожники – в 50 лет. В то время как средняя продолжительность жизни французов составляет 81 год (77,7 – мужчины; 84,3 - женщины).

Если трудовой стаж гражданина Франции превышает 41 год и 6 месяцев, то он будет получать полноразмерную пенсию. Если же трудовой стаж меньше 41,5 лет, то размер пенсии уменьшается на 1,25% за недостающий квартал стажа. Француз будет получать пенсию в полном объеме и в том случае, если вышел на пенсию в возрасте 67 лет. Время безработицы или декретного отпуска (до 6 месяцев) также включается в трудовой стаж гражданина Франции [3].

В результате такой многоярусной системы один работник получает в среднем 2,8 различных пенсий. Особенностью пенсионной системы Франции остается высокая норма замещения, т. е. большой размер пенсии в сравнении с прежней зарплатой. В среднем норма замещения всех видов пенсий составляет 78% для мужчин и 72% для женщин. При размере зарплаты ниже определенного уровня размер пенсии устанавливается по льготному коэффициенту. Эта черта пенсионной системы получила название «социал- демократического шедевра».

Таким образом, пенсионная система Франции доказывает эффективность совершенствования пенсионной системы через создание многоуровневой системы, сочетающей программы обязательного и дополнительного (добровольного) пенсионного страхования, позволяющей увеличить размеры выплачиваемых пенсий, повысить мотивацию к зарабатыванию более высокой пенсии и уплате страховых взносов, а так же способствует росту благосостояния и уровня жизни пенсионеров.

Использованные источники:

1. Le régime social des indépendants (RSI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnavpl.fr/le-regime-debase/fonctionnement/pension/retraite-de-base-duprofessionnel-liberal/. Дата доступа: 10.11.2016.
2. L'assurance maladie en France [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ameli.fr/employeurs/vosdemarches/chiffresutiles/plafond-de-la-securite-sociale.php. Дата доступа: 10.11.2016.
3. Retraites: un état des lieux du système français [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.corretraites.fr/IMG/pdf/doc-1893.pdf. Дата доступа: 10.11.2016.

УДК 316.7

Моисеев А.С.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация: *в статье рассматриваются средства невербальной коммуникации, так называемый «язык невербалики». Эффективность общения во многом определяется умением правильно оценить поведение деловых партнеров, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербальной коммуникации.*

Ключевые слова: *невербальная коммуникация, «язык жестов», мимика, жесты, поза, движение.*

Любое общение предполагает взаимообмен информацией, и то, насколько полным и конструктивным будет этот обмен, зависит, как от вербальных коммуникаций, так и от невербального общения. К средствам невербальной коммуникации принадлежат жесты, мимика, интонации, паузы, поза, смех, слезы и т.д., которые образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной коммуникации – слова.

Умение правильно «читать» язык жестов и телодвижений дает большое преимущество тому собеседнику, который владеет подобными навыками. Более половины необходимой информации мы берем не из слов собеседника, а из его поведения, но при этом, жесты и слова нельзя воспринимать отдельно друг от друга. Психологи обнаружили, что сообщение, посланное на языке тела, воздействует на собеседника сильнее, чем вербальное. Например, если человек сквозь слезы будет убеждать друзей: «У меня все хорошо!», то они скорее поверят его слезам, чем словам. Столь же информативна, может быть, одежда, она сообщает окружающим о настроении, чувствах и намерениях человека [1; 4].

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения?

- Мимика;
- Жесты:
  - Ритмические жесты;
  - Эмоциональные жесты;
  - Указательные жесты;
  - Изобразительные жесты;
  - Символические жесты.

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 [2; 5].

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.

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 [3; 7].

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 [6].

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. Невербальные каналы общения редко поставляют недостоверную информацию, так как они поддаются контролю в меньшей степени, чем словесное общение [8].

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния. – СПб.: Питер, 2001. – С. 91.
2. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
3. Столяренко Л.Д. Психология и этика деловых отношений. - Ростов-на-

Дону: Феникс, 2003.
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. Игебаева Ф.А. Дисциплина «Деловые коммуникации» в подготовке конкурентоспособного специалиста для агросектора Республики Башкортостан // Современные научные достижения. Международная конференция. 22 - 30 января 2016 г. Чехия. – С.59-61.
8. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6. – С. 65-70.

УДК 336.02:332.

Мокроусова К.В.
студент 4 курса
факультет «Экономическая безопасность»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Москалева Е.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена изучению проблем финансовой безопасности РФ и обоснованию причин возникновения деструктивных явлений в экономической и финансовой сферах России. Проанализированы основные показатели финансовой безопасности и выявлен уровень угрозы в данной сфере хозяйствования. На основе данного анализа было проведено нормирование показателей и распределение полученных результатов по зонам потенциального риска.

Ключевые слова. Финансовая безопасность, критерии и индикаторы финансовой безопасности, кризисное состояние экономики, зонная теория, угрозы экономической безопасности РФ.

Annotation. The article studies problems of financial security of the Russian Federation and justification of the reasons for the occurrence of destructive phenomena in the economic and financial sectors of Russia. Analyzed the main indicators of financial security and identified the level of threat in this area of management. Based on this analysis, it was conducted the valuation indicators and the distribution of the results obtained in the zones of potential risk.

Keywords. Financial security criteria and indicators of financial security, the crisis in the economy, conditioning theory, threats to the economic security of the Russian Federation.

В обеспечении экономической безопасности особая роль принадлежит поддержанию **финансовой устойчивости экономики.**

Выделение финансовой безопасности в отдельное относительно самостоятельное направление экономической безопасности объясняется тем, что финансовая система, представленная в виде финансовых потоков и отношений гораздо более чувствительна к внутренним и внешним угрозам, чем материально-вещественные объекты и процессы в экономике.

Актуальность исследования обусловлена тем, что применительно к Финансовой сфере локальные кризисные явления могут перерастать в глобальные, широкомасштабные процессы деструктивного характера, охватывающие в короткий период времени всю финансовую систему и приводящие к ее серьезному расстройству в виде инфляционных и курсовых всплесков, замораживания вкладов и денежных выплат, невыполнения долговых обязательств, а так же и деноминации или замены национальной валюты.[3]

Построение эффективной системы финансовой безопасности без определения критериальных требований к ней является невозможным.

Критериальные требования к финансовой безопасности определяются системой конкретных индикаторов, которые в свою очередь отражают ход процесса или состояние объекта анализа, его качественные и количественные характеристики.

Финансовая безопасность любого современного государства определяется характером формирования бюджетов всех уровней, состоянием ее платежного баланса, соотношением денег в официальной и скрытой (серой) экономике.

С помощью разработанной научно обоснованной системы индикаторов можно оперативно:

• анализировать состояние финансовой безопасности различных объектов;

• предотвращать развитие негативных тенденций;

• вносить необходимые коррективы в повседневную и перспективную деятельность;

• прогнозировать развитие событий

В научной литературе встречаются различные подходы к определению критериев и индикаторов финансовой безопасности К основным индикаторам, характеризующих финансовую безопасность государства следует относить:

Показатель	Пороговое значение (%)	2009	соотношение	2010	соотношение	2011	соотношение	2012	соотношение	2013	соотношение
Отношение совокупных активов к ВВП	80–100	67,90	0,679	75,90	0,759	75,20	0,752	76,60	0,766	79,40	0,794
Отношение собственного капитала к ВВП	10–15	9,2	0,767	11,9	0,992	10,5	0,875	9,6	0,800	9,8	0,817
Доля собственного капитала в совокупных активах	12	13,60	1,133	15,70	1,380	14,00	1,167	12,59	1,049	12,35	1,029
Норматив достаточности капитала	12	16,8	1,400	20,9	1,742	18,1	1,508	14,7	1,225	13,7	1,142
Уровень концентрации совокупных активов	80/20	93,85	0,769	93,80	0,806	93,89	0,842	94,10	0,869	94,33	0,887
Уровень концентрации собственного капитала	80/20	90,87	0,795	92,03	0,822	92,01	0,859	91,69	0,892	92,18	0,908
Отношение динамики доли совокупных активов БС к уровню монетизации экономики	100	137,30	0,728	89,26	0,893	87,63	0,876	100,70	1,007	106,30	1,063
Доля иностранной банковской позиции в совокупном собственном капитале БС	20	17,3	1,156	23,8	0,840	19,1	1,047	17,6	1,136	19,3	1,036
Доля кредитного портфеля в активах	45	44,6	0,991	42,6	0,947	67,5	1,500	65,6	1,458	68,7	1,527
Доля проблемных и безнадежных кредитов в кредитном	10	3,6	2,778	9,7	1,031	8,2	1,220	6,6	1,515	6,0	1,667

портфеле											
Временная структура депозитов: до 1 года;	30;	17,89	1,677	19,88	1,509	17,70	1,695	20,13	1,490	22,23	1,350
Свыше 1 года	70	65,15	0,931	63,75	0,911	64,73	0,925	60,76	0,868	58,87	0,841
Рентабельность с обственного капитала	15	13,3	0,887	4,9	0,327	12,5	0,833	17,6	1,173	18,2	1,213
Рентабельность совокупных активов	1–2	1,8	0,900	0,7	0,350	1,9	0,950	2,4	1,200	2,3	1,150
Доля собственного капитала ОАО «Сбербанк России» в собственном капитале БС	35	20,35	1,720	18,36	1,906	22,19	1,577	29,13	1,202	26,99	1,297

Доля совокупных активов банковской системы в ВВП в анализируемый период постепенно возрастала с 67 % до 79,4% , но при этом так и не смогла достичь порогового значения,установленного для развивающихся стран. При этом отношение собственного капитала банковской системы к ВВП в рассматриваемый период также постепенно увеличивалось. Однако в период 2011–2013 гг. наблюдалось значительное снижение этого показателя (соотношение фактического и порогового значения на начало 2013 г. составило 0,817).

Норматив достаточности капитала не выходил за допустимый предел, максимальное значение (20,9%) отмечалось в начале 2010 г. Так же нужно заметить, что в дальнейшем наблюдалось постепенное снижение данного показателя (соотношение фактического и порогового значения снизилось с 1,74 до 1,14), что послужило причиной снижения «запаса прочности» банковской системы. Полученные данные свидетельствуют о том, что капитализация российской банковской системы в настоящий период находится на достаточно низком уровне.

Уровень концентрации совокупных активов и собственного капитала банковской системы постепенно снижался, однако на начало 2013 г. все еще существенно превышал пороговые значения: на 20% банков приходилось 94% активов и 92% капитала всего банковского сектора (соотношение фактического и порогового значения составляет 0,89 и 0,91 соответственно).

В свою очередь, доля иностранной банковской позиции в совокупном капитале банковского сектора за рассматриваемый период не выходила за пределы порогового значения, за исключением 2010 г., когда соотношение фактического и порогового значения составляло 0,84.

Доля долгосрочных депозитов населения (сроком размещения от года

и выше) была ниже допустимого порогового значения, более того, с 2011 г. наметилась тенденция к резкому ее снижению (соотношение фактического и порогового значения снизилось с 0,93 до 0,84). При этом доля депозитов сроком размещения до года, хотя еще не приблизилось к критическому значению, но постепенно возрастает (соотношение фактического и порогового значения снизилось с 1,70 до 1,35).

Таким образом, выявленная динамика изменения временной структуры депозитов может оказать влияние на снижение эффективности банковской системы, поскольку известно, что банковская система страны, располагающая преимущественно «короткими» деньгами, не в состоянии на сегодняшний день нормально функционировать и выполнять свою главную функцию консолидации сбережений и трансформации их в инвестиции, оказывать поддержку реальному сектору экономики, активно содействовать инвестиционному и экономическому росту, особенно при относительно невысоком уровне собственного капитала.[2]

Рентабельность собственного капитала и совокупных активов банковской системы выходила за допустимые пороговые значения в 2009–2011 гг. На начало 2013 г. соотношение фактического и порогового значения для данных показателей составило 1,21 и 1,15 соответственно.

Доля вкладов населения в пассивах банковской системы за весь рассматриваемый период не выходила за допустимый предел, однако, для крупнейшего банка страны ОАО «Сбербанк России» неоднократно отмечалось превышение порогового значения. На начало 2013 г. соотношение фактического и порогового значения этого показателя составило 1,08 и 1,74 соответственно для ОАО «Сбербанк России» и банковского сектора в целом. При этом доля собственного капитала крупнейшей кредитной организации страны не превышала пороговое значение, соотношение фактического и порогового значения этого показателя варьировало в пределах 1,20–1,91.

Исходя из приведенной классификации отклонений реальных значений показателей от пороговых значений индикаторов экономической безопасности, состояние функционирования и развития банковской системы на основании полученных данных можно было бы охарактеризовать как предкризисное, это обусловлено тем, что фактическое значение хотя бы одного показателя безопасности достигло своего порога, что говорит о нарастании угроз в данной сфере. [1]

Поскольку в период 2011–2013 гг. значения соотношения пороговых и фактических значений отдельных показателей банковской безопасности составляют менее 1, может быть сделан вывод, что российская банковская система находится в зоне опасности. Так, на фоне низкой капитализации банковской системы (9,8% к ВВП, 12,4% к совокупным активам), достаточно высокой доли средств физических лиц в ресурсной базе банковского сектора (28,8%), снижения доли долгосрочных вкладов физических лиц (-5,9%), возникает потенциальная угроза, что банковская система при наступлении

кризисной ситуации не сможет выполнять в полной мере свои функции и содействовать национальному экономическому росту.

Однако использованные на практике подходы изучения состояния и развития экономической безопасности в банковском секторе в большей степени позволили дать точечную оценку по отдельным ее направлениям, чем комплексно подойти к оценке общего уровня банковской безопасности. Исходя из этого, получить объективный результат оценки уровня банковской безопасности и реальной степени распространения угрозы достаточно сложный процесс.[5] Поэтому представлялось целесообразным сформировать и использовать на практике оценочные коэффициенты, которые позволят: во-первых, более детально подойти к определению уровня экономической безопасности в банковском секторе, во-вторых, уточнить уровень воздействия потенциальных угроз экономической безопасности; в-третьих, проводить оценку и мониторинг состояния банковской безопасности в сравнении с прошлым периодом.[4]

Для определения общего уровня финансовой безопасности было проведено нормирование показателей и распределение по зонам («зонная теория»).



По данной диаграмме видно, что в целом картина в данной сфере складывается положительная, практически отсутствуют индикаторы, входящие в зону катастрофического риска, большинство индикаторов относятся к зоне значительного и умеренного риска, но это не означает, что риск отсутствует совсем и никаких мер предпринимать не нужно.

Необходимо заметить, что пороговое значение превышает реальное в среднем до 3 раз, данное положение не всегда удается исправить, в данной ситуации необходимо наблюдать за существующими тенденциями и быстро реагировать на них.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что анализ динамики индикаторов финансовой безопасности, не смотря на присутствие

негативной тенденции некоторых показателей за 2009-2013 гг, не выявил потенциальной угрозы состоянию финансовой безопасности РФ

Использованные источники:

1. Абрашкина Е.В., Москалева Е.Г. Финансовая грамотность как основа обеспечения экономической безопасности личности и государства / Абрашкина Е.В., Москалева Е.Г. В сборнике: ФИНАНСОВАЯ И ПРАВОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ - ОСНОВА УСПЕХА материалы круглого стола. Министерство образования и науки РФ; Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва. Саранск, 2016. С. 179-186.
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Аверина О.И., Москалева Е.Г., Челмакина Л.А., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф. учебник / Москва, 2016. (2-е издание, переработанное и дополненное)
3. Давыдова В. В. Зарубежный опыт учета и анализа / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, Н. А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
4. Москалева Е. Г., Атякшева Т. Н. Анализ развития страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности населения (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 343-346.
5. Москалева Е.Г., Учаева Е.Ю. Обеспечение социальной безопасности региона посредством развития страхования жизни (на примере республики финно-угорского типа Мордовия) // Е.Г. Москалёва, Е.Ю. Учаева // Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 470-473.

УДК 009

Молчанова А. О.
студент 4 курса
Институт экономики НИУ «БелГУ»
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Статья посвящена маркетинговому исследованию рынка хлебобулочных изделий. Хлебобулочные изделия являются неотъемлемой частью жизни любого человека. Нами был проведен опрос потребителей хлебобулочных изделий.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок, хлебобулочные изделия, респондент, анкета, опрос.

Маркетинговые исследования рынка в современных условиях являются важнейшим инструментом развития современных организаций, позволяющим разработать эффективную маркетинговую стратегию, обосновать установление индикаторов развития и оценку эффективности

принимаемых решений [1]. Методика маркетингового исследования зависит от сферы деятельности компании и рынка, но, в большинстве случаев, для исследования потребителей используется анкетирование [2].

Хлебобулочная промышленность России – одна из стратегических отраслей экономики, призванная обеспечить устойчивое снабжение населения необходимыми качественными продуктами питания. Предприятия хлебобулочной промышленности не только производят хлеб и хлебобулочные изделия, но и занимаются его реализацией, как по собственным торговым сетям, так и в различные коммерческие и бюджетные учреждения.

Хлеб был и остается одним из основных продуктов питания населения нашей страны. Ежедневное повсеместное потребление хлеба позволяет считать его одним из важнейших продуктов питания. Потребляя хлеб и хлебобулочные изделия, человек удовлетворяет свои энергетические суточные потребности на 40-50%, потребности в белке на 30-40%, в витаминах группы. В на 50-60% и витамина Е до 80 % [3]. По оценкам Госкомстата России около 70 млн. людей свои потребности в пище удовлетворяют на 80% хлебом [4].

Чтобы в полной мере удовлетворять потребности населения в хлебной продукции, необходимо знать все плюсы и минусы данной продукции и опираться на предпочтения населения. В связи с этим нами было проведено анкетирование.

В результате исследования мы выяснили, что 65% опрошенных покупают хлебную продукцию каждый день. 15% респондентов покупают хлеб 2-3 раза в неделю, а 1 раз в неделю хлебную продукцию покупают 12% опрошенных. Всего лишь 8% опрошенного населения покупают хлеб реже, чем раз в неделю (рис.1).

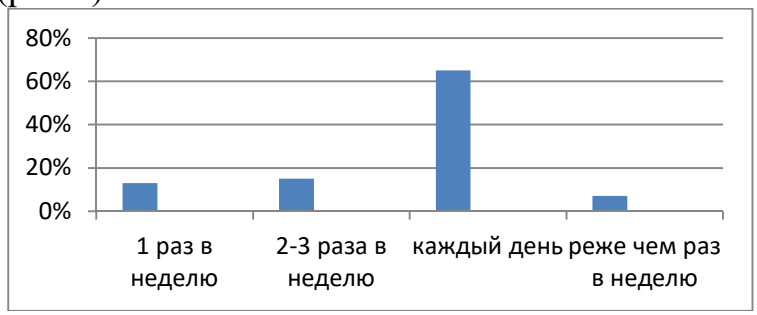


Рис.1. Как часто Вы покупаете хлеб?

Следующим вопросом мы узнали, что чаще всего люди покупают обыкновенный формовый хлеб. Такими оказались 40% опрошенного населения. 30% - покупают батон, 20% -пирожки, а 10% -приобретают хлеб с отрубями (рис.2).

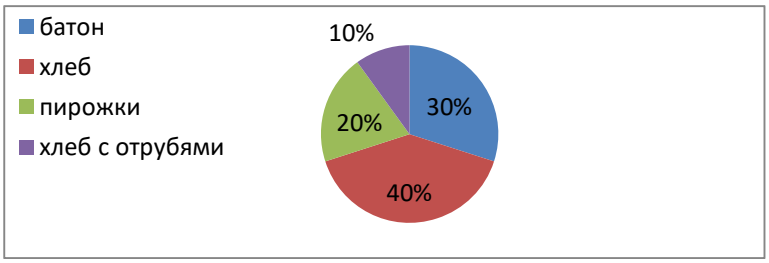


Рис.2. Чаще всего Вы покупаете?

Далее мы выяснили, что при выборе хлеба в магазине люди чаще всего обращают внимание на упаковку. Так ответили 40% респондентов. 35% - обращают внимание на длительность хранения, 15% - на марку и 10% - на состав (рис.3).

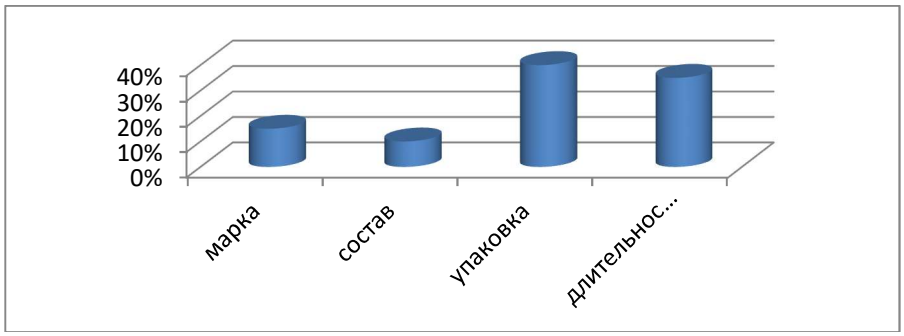


Рис.3. По какому критерию Вы выбираете хлеб в магазине?

Следующий вопрос показал, что хлебную продукцию из категории «правильное питание» покупают 46% респондентов. 36% - не покупают такой хлеб, 18% опрошенных вообще о таком не слышали (рис.4).

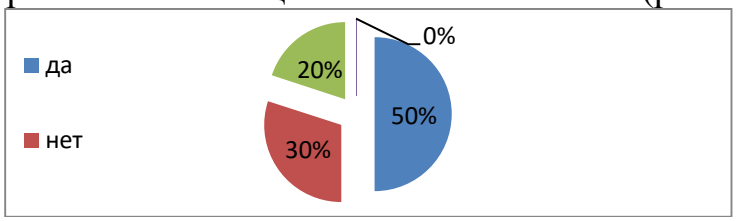


Рис.4. Покупаете ли Вы хлеб из категории «правильное питание»?

После этого мы выяснили, что для 80% опрошенных марка не имеет никакого значения. 9% респондентов предпочитают хлебную продукцию марки «Золотой Колос», 6% - отдали свой голос за «Колос», а 5% - за «Шебекинский» (рис.5).

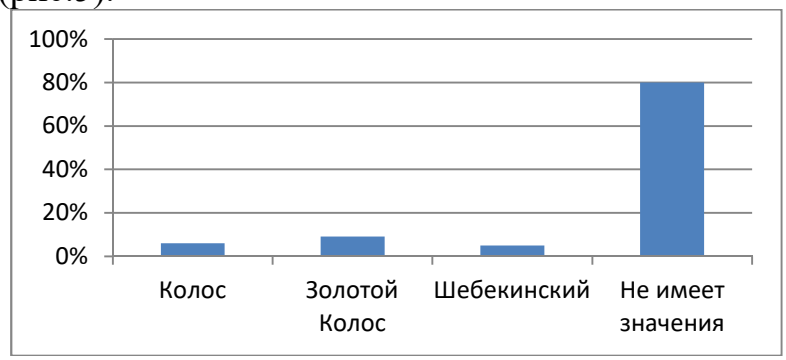


Рис.5. Хлебную продукцию какой марки Вы предпочитаете больше всего?

Следующим вопросом мы выяснили, что 40% опрошенных потребителей едят хлеб, потому что он просто вошел в привычку, 30% - считают, что он неотъемлемая часть рациона, 20% - считают, что он необходим организму, а 10% - из-за того, что он вкусный (рис.6).

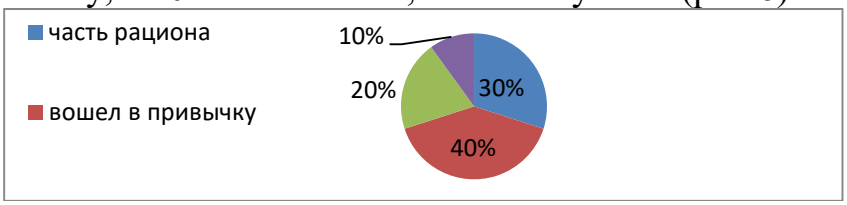


Рис.6. Вы едите хлеб, потому что он

Затем мы узнали, что 40% респондентов проживают с женой/мужем и детьми, 30% - с женой/мужем, 20% - с родителями, а в одиночку проживают 10% респондентов (рис.7).



Рис.7. Вы проживаете?

Далее мы выяснили, что 40% опрошенного населения – это люди в возрасте от 21 до 40 лет, 30% - от 18 до 27 лет, 20% - до 18 лет, а, всего, 1% - от 56 лет (рис.8).

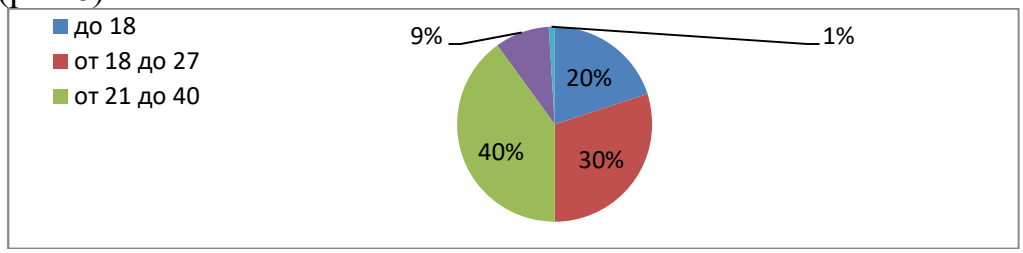


Рис.8. Ваш возраст?

Последний вопрос показал, что 65% опрошенных респондентов это женщины, а 35% - мужчины.

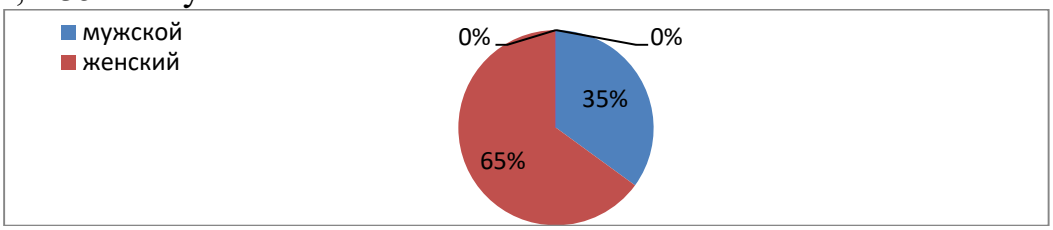


Рис.9. Ваш пол?

В результате анкетирования мы выяснили, что большинство опрошенных покупателей покупают хлеб ежедневно. Самым популярным хлебным изделием оказался формовой хлеб. При выборе продукта в магазине чаще всего люди обращают внимание на упаковку и длительность хранения. Хлеб категории «правильное питание» покупают 46% опрошенных респондентов. Также опрос показал, что для большинства опрошенных марка не имеет никакого значения. 40% опрошенных едят хлеб,

потому что он вошел в привычку, а 30% считают, что хлеб – это часть рациона.

Подводя итоги, можно сказать, что для большинства населения хлеб – это неотъемлемая часть жизни. Без него не проходит не один прием пищи.

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. Страны и города [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.statdata.ru/ (08.11.2016).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/ (05.11.2016).

УДК 93/94

Мордасова А.А.
студент 1 курса
факультет менеджмента
НАН ЧОУ ВО Академия маркетинга
и социально-информационных технологий ИМСИТ
Россия, г. Краснодар

РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО НАКАНУНЕ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917Г

Статья посвящена изучению проблем российского общества накануневеликой русской революции 1917 года.В статье анализируется политическая обстановка накануне Февраля и социальные предпосылки революции.

Ключевые слова: российское общество, революция, революция 1917года, причины революции.

The article focuses on how society behaved on the eve of the 1917 Russian Revolution. The article deals with the political situation on the eve of February. And what were the social conditions 1917 revolution.

Keywords: Russian society, revolution, revolution 1917goda, the causes of the revolution.

Политическая обстановка накануне февраля 1917 г. ярко отражает тот накал борьбы, который проявлялся в это время в России. Среди причин Велико русской революции в первую очередь обычно выделяют неудачное участие России в Первой мировой войне, неспособность НиколаяII назначать министров и военачальников, умеющих принимать верные решения и утрата в народе веры в царя[1, С. 326]. Стоит подчеркнуть, во время войны на грани развала оказались сельское хозяйство и вся промышленность страны, а сама

политика Николая II не устраивала представителей крупной буржуазии. В стране проходила постоянная «отсрочка» социально-экономических реформ.Николай II, одной стороны, стремился сохранить имеющийся порядок вещей в неизменном виде, а с другой стороны сторонники монархизма считали, что проблемы должны разрешиться сами собой[2, с. 74]. Самодержавный строй в России воспринимался как что-то неизменное, как ее историческое предназначение

Убедившись в том, что царское правительство не справится с задачей довести войну до «победного конца», буржуазия в лице своих общественных организаций поставила целью создать такое правительство, которое выполнит исторические задачи буржуазии. С этой целью и было выработано соглашение между различными фракциями Государственной Думы и Государственного Совета об образовании парламентского блока.

В августе 1915 года большинство депутатов Думы – кадеты, октябристы, прочие либералы, часть правой партии националистов – объединились в Прогрессивный блок во главе с лидером кадетов П.Н. Милюковым. Блок потребовал укрепить начала законности, реформировать земство и местную администрацию, а главное – создать «министерство общественного доверия» (правительство из деятелей, близких к либерально-буржуазным кругам).

Либерально-буржуазные круги были глубоко уверены, что царское окружение и бюрократия своим неумелым управлением толкают страну к революции. Но они сами непроизвольно приближали данную революцию, выступая с известной критикой правительства. Рвясь «образумить» власть, общественные деятели стали обращаться к внепарламентским, незаконным способам:вдекабре1916 г. светские заговорщики во главе с заметным правым деятелем В.М. Пуришкевичем убили Григория Распутина. В это же время А.И. Гучков и близкие к нему генералы разрабатывали план военного переворота: планировалось завладеть царским составом и заставить Николая II подписать отречение в пользу преемника Алексея при регентстве брата царя Михаила Александровича. Хозяйственная разруха и поражения на фронте привели к углублению кризиса в стране, обострению отношений правительства с Государственной думой [3, с. 529].

Война с её мобилизацией привела в движение обширныемассы населения. Общественно-политическое бесправие масс также подталкивало их к антиправительственным выступлениям.При всём разнообразии вызревших социальных и прочих конфликтов среди них выделилось несколько, создававших особые широкие потоки общественной активности. Главным для России был крестьянский вопрос. Напряженность крестьянских выступлений характеризовала, в конечном счёте, температуру оппозиционных настроений в державе.По мере индустриализации страны, организационного и идейного сплочения рабочих, опиравшихся на беднейшие слои наёмных рабочих в деревне, в качестве относительно самостоятельного оформился поток пролетарско-бедняцкий.Столь же

быстро пробивало своё русло полноводное национально-освободительное движение, подпитываемое борьбой многочисленных этносов за свои политические, экономические, религиозные, культурные права.В годы войны сформировалось антивоенное движение, в котором участвовали представители разных слоёв населения.

Экономический и политический кризис ещё более усилил социальное недовольство низов. Реальная заработная плата в годы войны (с учётом роста цен) составляла 80-85% от довоенного уровня. Продолжительность рабочего дня равнялась десяти часам. Начиная с 1915 г. стал заметным рост стачечного рабочего движения в городах и промышленных центрах: в 1915 г. – 0,6 млн. человек, в 1916 –1,2 млн. Основная форма классовой борьбы в эти годы – экономические забастовки. В армии увеличилось дезертирство, братания. К 1917 г. крестьянство вступило в борьбу за преобразование всех видов поземельной собственности. Количество крестьянских выступлений (в 280 уездах) в 1915 г. достигало 177, в 1916 – уже 290.

Таким образом, комбинация различных типов движений формировало возможность единовременной активизации, единовременного всплеска собранной общественной активности в стране [4, с. 509].

Неразрешённые общественные противоречия, поражения на фронте, неэффективное функционирование общественно-политической оппозиции обострили общую ситуацию. Проведя анализ политической обстановки накануне Февраля 1917 года можно сделать вывод, что в стране с каждым днем росла агрессивная волна общенародного недовольства.

Итогом революции стала смена в России элиты. Та элита, которая господствовала в государстве около тысячи лет, задавала тон в политике, экономике, была примером для подражания и предметом зависти и ненависти, в одночасье утратила все свои позиции. Российская империя пала, но экономический кризис, не смотря на многочисленные попытки, так и не был остановлен.Участие в войне всё равно продолжалось.

В дальнейшем во всех конфликтах, в которых участвовала Россия в годы Советской власти, в результате террора, от различных экономических экспериментов, погибли несколько миллионов людей. Судьбы многих также были сломлены, миллионы покинули страну в статусе эмигрантов. Российское общество, бурлившее накануне и во время Великой русской революции, пережило после нее серьезное потрясение, которое отразилось на всех его слоях.

Использованные источники:

1. Власть, общество и реформы в России (XVI – начало XX в.) – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2004. – Ч. 4. С.309-346
2. Шавлохова Е.С., Степанова Л.Г Власть и общество в России и ее регионах в начале XX века: состояние,тенденции противоречия развития // Культурная жизнь юга России. 2014,№3 (54). С. 74-76
3. Сенявский А.С. Великая русская революция 1917 г. в контексте истории XX в. // Проблемы отечественной истории: Источники, историография,

исследования. СПб., 2007. С. 509-529.
4. Исаев И.А. История государства и права России. - М.: Юристъ, 2004. 797 с.

УДК – 339.13

Морозова Д.С.
студент 3го курса
факультет «Финансы и Кредит»
КубГАУ
Дудник Т. А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И ВАРИАНТЫ ОХВАТА РЫНКА

Аннотация. *В данной статье рассматривается сущность и проведение анализа конкурентов, описываются методы для осуществления данного анализа. Статья рассматривает те факторы, которые являются необходимыми для выбора стратегии охвата рынка и непосредственно описаны сами стратегии охвата рынка.*

Ключевые слова: *Диагностика, Стратегия, Конкурентоспособность, SWOT анализ, Охват рынка, Маркетинг.*

ANALYSIS OF COMPETITORS AND MARKET COVERAGE OPTIONS

Annotation*. This article examines the nature and the conduct of the competitors analysis, describes the methods for carrying out such analysis. The article examines the factors that are necessary for the selection of market coverage strategy and directly describes the actual market coverage strategy.*

Key words*: Diagnostics, strategy, competitiveness, SWOT analysis, market coverage, Marketing.*

Актуальность конкурентного анализа обусловлена тем, что достижение и удержание конкурентных преимуществ являются, как известно, основной функцией управления организацией. Анализ рынка конкурентов является необходимым первостепенным этапом при создании любой маркетинговой кампании. Кроме того для отечественных организаций любое приблизительное и неполное исследование просто опасно, последнее взаимосвязано с целым рядом особенностей и макрофакторов.

Для того чтобы в регулярно прослеживать динамику развития рынка и собственное место в данном процессе, необходимо постоянно проводить маркетинговые исследования деятельности своих конкурентов. Именно данный вид анализа дает возможность изучать ошибки и анализировать успехи тех фирм, которые функционируют в соответствующей отрасли, чтобы затем брать на вооружение только успешные стратегии, эффективные методы и правильные подходы.

Являясь одним из маркетинговых исследований, конкурентный анализ всегда проводится по индивидуальному плану. Характер, длительность, порядок, а также конечная сумма, которая потребуется для оплаты работы специалистов, находится в зависимости от ряда факторов, среди которых:

- во-первых, *величина отрасли*;
- во-вторых, *количество товарных категорий*, по которым будет необходимо сравнивать цены и результаты конкурентов;
- в-третьих, *цели заказчика*, которые поставлены перед исследователями.611

При проведении конкурентного анализа выявляется предпочтение данного товара или услуги конкурирующему товару или услуге, как правило для этого и определяются рейтинговые характеристики. К примеру, здесь может быть использован *метод простого рейтинга.*

Здесь называются и перечисляются ассортиментные виды товара, начиная от самого предпочтительного, который является наиболее конкурентоспособным, до наименее предпочтительного товара: $A>B>C$. Сразу необходимо отметить тот факт, что указанный метод имеет довольно ограниченное применение (так как, здесь допустимо использование не более трех-пяти вариантов), здесь не определяется степень данного предпочтения.

Существует еще один метод — *метод парного сравнения.* Для этого метода необходимо составление пар возможных вариантов товаров: *AB*, *AC*, *BC*. Здесь покупателю необходимо предложить из каждой пары самый привлекательный для него товар или самую подходящую услугу. Данный метод упрощает выбор наиболее предпочтительного и самого конкурентоспособного товара или услуги, давая возможность определить, в чем именно состоит сходство, а в чем различие.

Третий *метод*, который называется методом *монадического рейтинга,* считается наиболее объективным, так как в нем нужно использовать объективные количественные характеристики. В данном случае следует создать шкалу оценок. Далее используя шкалу, покупатель показывает свое отношение к товару или услуге, что дает возможность построения иерархии конкурентных предпочтений.

Оценка уровня и насыщенности конкуренции, выявление определенных намерений конкурентов, характеристика их потенциала и так далее, принято называть *диагностикой конкурентной среды*, а определение и описание конкурентной среды — называется *диагнозом конкуренции*.

В диагностике конкурентной среды существует три основных направления:

- Во-первых, *аналитическая диагностика, к которой* относятся все бесконтактные методы оценки;
- Во-вторых, *экспертная диагностика* — это методы экспертных

6 - Маркетинговые исследования: анализ конкурентов. // «NOST Group»: URL - http://www.nostgroup.ru/marketingovye-issledovaniya/analiz-konkurentov/

оценок, построения гипотез и вариантов прогноза о поведении конкурентов на рынке, а также об их тактике и применяемой ими стратегии;

- В-третьих, *имитационная диагностика, которая заключается в* использовании *имитационных моделей*, создаваемых на основе проводимого маркетингового наблюдения, которые дают возможность моделирования на компьютере различных возможных вариантов по ведению борьбы с конкурентами.112

Непосредственно, перед тем как проводить конкурентный анализ, требуется определить перечень самих конкурентов. Сначала следует определить географию своего рынка, выяснив, будет ли она: районной или городской, будет ли она региональной или государственной или какой-то другой.

Сразу после того как была определена география рынка, следует начать выявление конкурентов. Для этого необходимо составить перечень всех тех, кто находится на определенном географическом (и прилегающем к нему) рынке, кто занимается похожей деятельностью и кто потенциально способен увести клиентов.

Этапы проведения конкурентного анализа:

1. Определение степени конкуренции и выявление главных конкурентов на рынке;
2. Оценка интенсивности конкуренции;
3. Разработка конкурентного профиля;
4. Анализ свойств якорных товаров;
5. Анализ ценовой составляющей;
6. Выявление рыночных конкурентных позиций;
7. Оценка методики привлечения клиентов и рекламирования;
8. Определение потребительского портрета клиентов у конкурента;
9. Оценивание подхода и технологичности конкурента;
10. Проведение SWOT анализа (анализа сильных и слабых сторон).

Следует отметить то, что анализ конкурентов следует проводить с регулярной интенсивностью, как минимум раз в полгода, при этом требуется постоянно следить за возможным появлением новых игроков на рынке, замечать любую рекламную активность, проходящие акции, а также расширение в ассортименте. Те конкуренты, которые считаются косвенными, могут быть привлечены при желании к сотрудничеству, что впоследствии может дать определенное преимущество перед другими более сильными прямыми конкурентами.413

Проведение маркетингового анализа конкурентов включает в себя:

- Сравнительный анализ всех участников на рынке. Сюда входит выявление конкурентов, оценка рыночной доли, которую занимают

1 - Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. - М.: «Финансы и статистика», 2002. - 320 с.

4 - Анализ конкурентов в 10 шагов: практическая инструкция. // Бизнес-портал «Фабрика Манимейкеров»: URL - http://moneymakerfactory.ru/articles/analiz-konkurentov/

конкуренты, оценка возможных реакций со стороны конкурентов;

- Определение слабых и сильных сторон каждого из участников на рынке;
- Определение барьеров препятствующих выходу на рынок;
- Информацию о перспективности ведения конкурентной борьбы;
- Рекомендации, которые связаны с разработкой тех мероприятий, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

Если анализ конкурентов уже проведен, то формируется база данных о конкурирующих фирмах, товарах и услугах. При этом необходимо опираться на такие вопросы, как: конкурентная доля рынка по различным видам товаров и услуг; объем товарооборота каждого конкурента, организация сбыта, политика цен, условия и сроки поставок, и так далее.

В итоге такой проверки появляется возможность понять, почему конкуренты действуют, так как именно так, а не иначе. На этом основе и разрабатывается собственная стратегия.514

В сущности, процесс исследования деятельности конкурентов представляет собой хорошую возможность учиться на чужих ошибках, сведя к минимуму собственные просчеты.615

Здесь следует заключить, что необходимость в осуществлении постоянного мониторинга является очевидным, а применяя должным образом знания в области маркетинга, можно получить целый ряд преимуществ необходимых для борьбы с конкурентами и для развития бизнеса.316

Само понятие «маркетинговая стратегия» подразумевает планирование и реализацию разных мероприятий в организации, задачей которых является достижение запланированных организационных целей.

Определяя необходимую стратегию по охвату рынка, следует принимать во внимание следующие факторы:

- Ресурсы, которыми обладает предприятие.
- Степень однородности продукции и услуг.
- Этапы жизненного цикла товаров и услуг.
- Степень однородности рынка.
- Маркетинговые стратегии имеющихся конкурентов.

Концентрированный маркетинг — маркетинг организации, которая занимает большую долю на рынке, находясь при этом на одном или сразу на нескольких небольших рыночных сегментах.

Концентрированный маркетинг является весьма эффективным для малого бизнеса и для организаций имеющих ограниченные ресурсы. При

---

5 - Маркетинговый анализ конкурентов. // Проект «ФБ»: URL - http://fb.ru/article/66891/marketingovyiy-analiz-konkurentov

3 - Нищев, С.К. Анализ конкурентного положения. // Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга»: URL - http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/compet_analisys.htm

6 - Маркетинговые исследования: анализ конкурентов. // «NOST Group»: URL - http://www.nostgroup.ru/marketingovye-issledovaniya/analiz-konkurentov/

этом концентрированный маркетинг является наиболее эффективным для малых компаний с ограниченными ресурсами, так как именно он дает возможность занять прочную позицию в специфических секторах на рынке без массового производства, без сети массового распределения и без использования массовых рекламных акций.

Концентрированный маркетинг довольно эффективен в условиях насыщенности рынка и ограниченности ресурсов, когда почти невозможно сделать охват рынка в целом либо рассмотреть несколько его сегментов.

Дифференцированный маркетинг — это маркетинг, при котором организация старается освоить сразу несколько рыночных сегментов со специально разработанными для них продуктами и специфической маркетинговой политикой. В большинстве случаев при дифференциальном маркетинге общий объем продаж выше, по сравнению с недифференцированным маркетингом, однако в этом случае будут выше и расходы, идущие на ведение бизнеса.

Недифференцированный маркетинг — маркетинг, при котором организация целенаправленно игнорирует характерные особенности отдельных рыночных сегментов, стараясь занять сразу весь рынок или его наиболее крупные сегменты с одним продуктом. В данном маркетинге применяются массовые системы товародвижения и проводятся массовые рекламные кампании, основной задачей которых является формирование у потенциальных потребителей благоприятного имиджа продукции.

При недифференцированном маркетинге используются массовые системы товародвижения, а также проводятся массовые рекламные кампании, одной из главных целей которых является формирование у потенциальных потребителей наилучшего имиджа продукта. Таким образом достигается экономия затрат, которая связана с массовым выпуском одинакового продукта, с низкими уровнями материальных запасов и транспортных расходов, использованием однотипных рекламных кампаний.

Минусом в данной стратегии является то, что на самые крупные сегменты стремятся выходить сразу много производителей, что создает высокий уровень конкуренции. В связи с этим более эффективным является освоение мелких рыночных сегментов.217

Использованные источники:

1. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. - М.: «Финансы и статистика», 2002. - 320 с.
2. Котлер Филлип. Основы маркетинга. Профессиональное издание: Учебное пособие. - М.: «Вильямс», 2016. - 752 с.
3. Нищев, С.К. Анализ конкурентного положения. // Интернет-проект «Энциклопедия маркетинга»: URL - http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/compet_analisys.htm

2 - Котлер Филлип. Основы маркетинга. Профессиональное издание: Учебное пособие. - М.: «Вильямс», 2016. - 752 с.

4. Анализ конкурентов в 10 шагов: практическая инструкция. // Бизнес-портал «Фабрика Манимейкеров»: URL - http://moneymakerfactory.ru/articles/analiz-konkurentov/
5. Маркетинговый анализ конкурентов. // Проект «ФБ»: URL - http://fb.ru/article/66891/marketingovyiy-analiz-konkurentov
6. Маркетинговые исследования: анализ конкурентов. // «NOST Group»: URL - http://www.nostgroup.ru/marketingovye-issledovaniya/analiz-konkurentov/

References:

1. Belyaevsky, I. K. Marketing research: information, analysis, and prediction: a tutorial. - M.: «Finances and statistics», 2002.
2. Kotler Phillip. Principles of marketing. Professional edition: Training manual. - M.: «Williams», 2016.
3. Neshev, S. K. analysis of the competitive situation. // Project «Encyclopedia of marketing»: URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/compet_analisys.htm
4. Competitor analysis in 10 steps: practical manual. // Business-portal «Factory Moneymaker»: URL http://moneymakerfactory.ru/articles/analiz-konkurentov/
5. Marketing analysis of competitors. / / «FB»: URL http://fb.ru/article/66891/marketingovyiy-analiz-konkurentov
6. Marketing research: competitor analysis. // «NOST Group»: URL http://www.nostgroup.ru/marketingovye-issledovaniya/analiz-konkurentov/

УДК 331.5

Мосин И.В.
студент
факультет экономики и права
Горяинова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра политической экономии и истории экономической науки
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Москва

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РЫНОК ТРУДА

В данной статье рассматриваются влияние новых технологий, повышающих производительность труда, автоматизация производства, положение рабочих, технологическая безработицы, меры по борьбе с безработицей. Проведен анализ инструментов государственной политики в области борьбы с безработицей. Выявлены тенденции развития рынка труда и сделаны предложения по снижению негативных эффектов от технологической безработицы.

Ключевые слова: производительность, безработица, луддизм, безусловный основной доход, автоматизация.

This article examines the impact of new technologies on the labor market, robotics production, the workers, technological unemployment. The analysis of public policy instruments in the field of labor market governance. Identify trends

of development of the labor market and made suggestions for reducing the negative effects of technological unemployment.

Keywords: productivity, unemployment, Luddism, unconditional basic income, automatization.

В XIX веке в Англии во время промышленной революции зародилось движение Луддитов названное в честь генерала Неда Лудда, которые устраивали протесты против введения механизированных устройств в производство и уничтожали ткацкие станки. С точки зрения протестующих автоматизации несла в себе проблему полной замены рабочих машинами, что неизбежно приведет к голоду последних. Однако, как показала история, при несомненном факте временной безработицы, рабочие трудоустроились в других отраслях.

Многие экономисты считают, что технологическая безработица лишь временное явление, поскольку рабочие сокращенные в связи с внедрением новых технологий, находят себе работу в результате создания новых рабочих мест. По данным периодического издания The Economist, существуют два исторических примера в пользу этого утверждения:

- Сокращение доли работающих в сельском хозяйстве с 50% до 2% с 1900 г. по настоящее время.
- Переход рабочих с заводов в сферу услуг в связи с широким внедрением конвейера и общим сокращением ручного труда после второй мировой войны

Экономист Джером Гарри в своих работах описывал процесс того, как технологические инновации приводят к снижению затрат на труд, тем самым снижая себестоимость товара. В такой ситуации покупательная способность потребителей увеличивается, спрос на другие товары так же повышается, что ведет к созданию новых предприятий и соответственно новых рабочих мест. Это подразумевает что экономика определяется спросом.

Последние эмпирические данные показывают, что опасения луддитов на сегодняшней день не без основательны. Сегодня человечество стоит на пороге новой промышленной революции – полной роботизацией производства. По данным TechCrunch, из 5,6 млн рабочих мест «потерянных» в Северной Америке с 2000 по 2010 годы лишь 13% «ушли за рубеж – в основном в Китай и Мексику. При этом, 85% позиций были сокращены в связи с автоматизацией производства.

Консенсус в экономике по поводу опровержения опасений луддитов 1800 и 1900 годов сегодня терпит неудачу. Исследование центра Pew Research среди около 2000 экспертов в области технологий и экономики приводит такие данные:

- 48% опрошенных считают, что в будущем роботы и технологии заменят большинство работников, это будет сопровождаться тяжелым социальными последствиями.

- 52% опрошенных считают, что до 2025 года технологии не вытеснят больше рабочих мест чем создадут

Данные свидетельствуют о том, что дискуссия о негативном влиянии повышения производительности труда, которая как казалось раньше была закончена актуальна вновь. Особенно интересно в этой ситуации рассмотреть роль государства, в обязанности которого вменяется помощь для оказавшихся в ситуации технологической безработицы. В целом можно выделить несколько основных мер воздействия государства на рынок труда.

1. Сознательный отказ от внедрения технологий.

Как не абсурдно это звучит, но именно это сейчас происходит в развитых странах в сфере пассажирских перевозок. Тот факт, что компания Uber оказывает свои услуги гораздо качественнее и дешевле очевиден, но благодаря протестам таксистов такие страны как Канада, Германия, Франция, Япония, Испания либо полностью запретили деятельность корпорации, либо крайне сильно ее зарегулировали. В будущем, возможно такую же участь может ждать сфера беспилотного транспорта. Эти тенденции негативно сказываются на научно-техническом прогрессе и в долгосрочной перспективе на благосостояние людей.

2. Создание общественных работ.

Во времена великой депрессии, в конгрессе очень часто спекулировали на тему безработицы. Примером такой меры может быть созданное в 1935 году «Управление Общественных Работ (WPA)» созданное под эгидой «Нового курса» Франклина Рузвельта. Президент США хотел привлекать безработных к труду на создававшихся государством новых рабочих местах, «чтобы сохранить… их самоуважение, веру в собственные силы, а также мужество и решительность». На эти цели были потрачены 4,8 млрд долларов, это крупнейшее ассигнование на подобные цели за всю историю страны. Эффективность управления ставил под сомнение экономист Генри Хэзлитт, публиковавшийся в «Newsweek» и «New-York Times». «Каждый потраченный на мост доллар – это доллар, полученный от налогоплательщика», - подчеркивал Хезлитт. Например, если стоимость моста, который строит «WPA», составляет 10 млн. долларов, то «эти деньги должны быть взяты из налогов, поэтому создание одного рабочего места для моста приводит к ликвидации одного рабочего места в любой другой отрасли». Так же, Хезлитт считал, что в лучшем случае такое обеспечение занятости приводит к отклонениям в распределении рабочих мест по отраслям.

3. Открытие центров занятости население и пособие по безработице.

Пособия по безработице поддерживают тех, кто не имеет работы. Они позволяют безработным искать место работы, частично сохраняя прежний уровень жизни, поддерживают внутренний спрос и ослабляют социальное неравенство. Но увеличение количества безработных и продолжительности безработицы создают угрозы финансовому равновесию всей системы

пособий. Сторонники политики дерегламентации считают, что повышение пособий по безработице способствует её увеличению, однако существует и противоположное мнение.

4. Переобучение низкоквалифицированных рабочих.

По мнению со основателя «NetScape» Марка Андерсена первостепенная задача государства в условиях автоматизации производств – обеспечить доступ низкоквалифицированных работников к образованию и переобучению, это так же поможет создать новые рабочие места. Наконец, как только автоматизация процессов становится доступной и дешевой, оплата человеческого труда резко повышается. Это можно оценить на таких очевидных примерах. Цены на «консервированную» музыку упали до нуля, но одновременно оплата труда музыкантов на «живых» концертах взлетела до небес. Цены на кофе из автомата падают, но повышается цена кофе для гурманов, приготовленного вручную, считает Андерсон.

Профессор университета Джорджа Мейсона, Стивен Перлстайн в своей статье для «The Washington Post» пишет: «Техноскептики могут сказать, что конкретный бухгалтер, потерявший работу после замены его программным обеспечением, вряд ли станет программистом. Но рынок в целом реагирует не так. Бухгалтер может повысить свою квалификацию и стать специалистом по статистике, специалист по статистике может стать преподавателем математики, а уже математик может стать разработчиком, который, в свою очередь, будет совершенствовать программы бухгалтерского учета». Что в целом подтверждает факт того, что доступ к образованию и повышению квалификации – важнейшая задача государства в данной ситуации.

5. Безусловный основной доход, как полное решение проблемы технологической безработицы.

Сегодня развитые страны все чащи обсуждают БОД. Концепция безусловного основного дохода предполагает регулярную выплату определенной суммы денег каждому члену определенного сообщества со стороны государства или другого института. Выплаты производятся всем членам сообщества, независимо от уровня дохода и необходимости работать. В таких странах как Намибия, Канада и Нидерланды были проведены эксперименты с внедрением безусловного дохода и авторы отчитались об успешных результатах. Но если рассматривать опыт этих стран, то можно заметить, что все эксперименты были проведены либо на отдельной территории, либо для отдельной группы лиц и все они были ограниченны во времени, то есть люди понимали, что вечно им платить не будут. Все выше перечисленное ставит под сомнение успехи экспериментов, более того на сегодня нельзя точно определить, как безусловный доход повлияет на всю страну в целом.

Безусловный основной доход преподносится как окончательное решение технологической безработицы, но зачастую упускается из виду многие факторы. Во-первых, до сих пор не выявлены источники

финансирования БОД. Во-вторых, при введении БОД может очень сильно повысится цена на низкоквалифицированный труд, что подтолкнет предприятия автоматизировать производства еще более интенсивными темпами. В результате, если по какой-то причине государство не сможет выполнить свои обязательства по БОД, то у рабочих практически не останется шансов найти хоть какую-то работу. В-третьих, БОД может привнести очень серьезные дисбалансы в рынок труда.

Суммируя выше сказанное можно сделать вывод, что при грамотно организованной государственной политике в области переквалификации и переобучении можно добиться ощутимого снижения негативного влияния технологической безработицы. Автоматизация труда, повышение производительности, научно-технический прогресс, позволили человечеству безболезненно отказаться от детского труда, отказаться от труда людей преклонного возраста, сократить рабочий день с 14 до 7-8 часов.

Использованные источники:

1. Горяинова Л.В. История экономических учений //Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. Москва, 2003
2. Пауэлл, Дэвид. Современные проблемы влияния развития научно-технического прогресса на занятость населения //Научно-практически журнал МИР 2015.г
3. Jerome, Harry. Mechanization in Industry, National //Bureau of Economic Research 1934 г.
4. Hazlitt, Henry. Economics in one lesson// New Rochelle, N.Y.: Arlington House 1979.
5. Веб-ресурс www.techcrunch.com

УДК 330

Мочалова Ю.В.
студент 4 курса
факультет «Управления и социально-технических сервисов»
Сорокина О.А.
студент 4 курса
факультет «Управления и социально-технических сервисов»
Нижегородский Государственный
Педагогический университет им. К. Минина
Россия, г. Нижний Новгород

ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРА: ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИИ

Аннотация: Бухгалтер – одна из важнейших профессий, без которой не может обойтись ни одна организация. Причем от уровня подготовленности бухгалтера порой зависит судьба компании. Сейчас работать бухгалтером намного сложнее, постоянное обновление нормативных документов не позволяют сидеть без дела. В данной статье

мы попытались отразить, какой же все-таки должен быть бухгалтер, какие качества ему характерны, и каждый ли человек может стать им.

Ключевые слова: бухгалтер, бухгалтерский учет, заработная плата, актуальность, ответственность.

PORTRAIT OF A MODERN ACCOUNTANT: FEATURES OF PROFESSION

Annotation: Accountant - one of the most important professions, without which it can not do any one organization. And the level of training of accountants often determine the fate of the company. Now working as an accountant much more difficult, constant updating of regulatory documents do not allow to sit around. In this article we have tried to reflect what is it that has to be an accountant, what qualities are characteristic of and whether each person can become it.

Keywords: accountant, accounting, wages, relevance and responsibility.

Потребность в учете доходов и расходов, а также в регулировании денежных потоков постоянно возрастает. Это во многом определяет **высокую популярность** профессии бухгалтера в наши дни. В представленной статье мы рассмотрим особенности современного бухгалтера и актуальность данной профессии в наши дни.

Ни для кого не секрет, что каждая организация, независимо от сферы деятельности и организационно-правовой формы, нуждается в опытных и квалифицированных бухгалтерах с высшим профильным образованием. Однако требования, которые предъявляют работодатели к соискателям этой должности, постоянно растут. На сегодняшний день мы наблюдаем избыток специалистов, обладающих достаточно низкой квалификацией и небольшим опытом работы. Квалифицированные же специалисты, скорее всего, всегда будут в дефиците.

Бухгалтер начисляет зарплату, рассчитывает себестоимость продукции, определяет оптимальный размер кредита, занимается расчетами с контрагентами и минимизацией налоговых платежей. Сейчас на успех в профессиональной карьере бухгалтера могут рассчитывать не многие, а именно те, кто готов постоянно совершенствовать свои знания и, как ни странно, выстраивать отношения с людьми. Бухгалтер постоянно находится в курсе всех изменений, происходящих в бухгалтерском и налоговом законодательстве, так как от него зависит суммарный финансовый результат деятельности всей организации. Нельзя упускать и тот факт, что работа бухгалтерских служб постоянно находится под контролем государственных органов. Именно это требует заинтересованности во всем, что касается жизни фирмы.

Подбирая кандидатуру на должность бухгалтера, необходимо проявить особую ответственность, так как этот человек получает доступ к конфиденциальной информации. Сейчас продвинутые руководители

относятся к бухгалтеру как ко второму лицу в фирме. Ведь они ищут не просто специалиста, а верного помощника. Иногда на поиски действительно достойного сотрудника уходят месяцы.

В последние годы стало актуально и удобно привлекать бухгалтера на условиях аутсорсинга (использование внешнего источника). В связи с этим появились фирмы, которые специализируются на предоставлении услуг по ведению бухгалтерского учета сторонними организациям.

Так каков же современный бухгалтер? Согласно статистике на 2015 год возрастной диапазон представителей данной профессии – это люди от 23 до 45 лет. Специалисты в возрасте от 23 до 30 лет составляют 53,3 процента от общего числа бухгалтеров всей возрастной категории. По мнению опрошенных, профессия бухгалтера больше подходит женщинам. Очень сложно представить в роли бухгалтера мужчину, хотя, нет таких факторов, которые бы категорически запрещали мужчинам работать бухгалтером. Интересный факт: больше половины всех бухгалтеров – это автолюбители, обладающие правами на вождение категории «В», объясняется это тем, что бухгалтерам приходится нередко ездить по работе в налоговую инспекцию.

Еще одним интересным наблюдением является то, что современный истинный бухгалтер хронически никому ничего не доверяет и всю информацию воспринимает через призму недоверия. Без полной проверки и анализа определенного факта бухгалтер не может делать выводы о его истинности.

И всё-таки, каким же должен быть настоящий бухгалтер? Профессия требует максимум скрупулезности, внимательности, усидчивости и ответственности. Бухгалтер обязан четко понимать свою важность в структуре всей организации, обладать гибкостью мышления, уметь самостоятельно принимать решения и яро концентрироваться на работе. Важен также интерес к рутинной работе. Поэтому иногда бухгалтеры подшучивают над собой, утверждая, что успешным бухгалтером нужно просто родиться. Это, отчасти, действительно так, ведь многие качества, которые требует данная профессия, не вырабатываются, а присваиваются человеку с рождения.

Многие утверждают, что в данной профессии нет карьерного роста. На самом деле они ошибаются. Карьера бухгалтера - это медленное восхождение вверх. Действительно, в современных условиях сделать себе имя и быстро подняться вверх очень сложно. Но дойти до руководящей должности способен каждый. Каждая компания предоставляет такую возможность, так как развиваясь и расширяясь, растет и сам сотрудник, осваивая новые участки и направления организации.

Хотелось бы также затронуть немаловажный аспект – заработная плата. Зарплата бухгалтера зависит от многих параметров: опыт работы, образование, отрасль, размер компании. Сейчас среднестатистический размер заработной платы начинающего бухгалтера составляет 20 000 рублей. Опыт работы со стажем 4 года автоматически удваивает зарплату

бухгалтера. Немаловажным значением для оплаты труда бухгалтера является престижность ВУЗа, который он закончил. Знание международных стандартов, новых версий программ для сдачи отчетности, иностранного языка способствуют увеличению заработной платы бухгалтера. По сводке за последние 5 лет самые высокооплачиваемые отрасли – нефтегазовая, строительство, промышленность и торговля. К примеру, в строительной организации зарплата бухгалтера в среднем составляет 80 000 рублей.

Многие люди считают, что бухгалтер – это очень сложная высокотехническая специальность. Отчасти это так. Но мы с вами даже не подозреваем, что практически каждый день сами используем учет в той или иной форме. Оплачиваете ли Вы Ваш телефонный счет, выписываете ли чек, заполняете ли декларацию о Ваших доходах или управляете международной корпорацией - Вы применяете концепции учета и имеете дело с бухгалтерской информацией.

Уместить идеальный портрет бухгалтера в трех словах, скорее всего, невозможно, слишком многого требуют от идеала и сами бухгалтеры, и люди, работающие с ними. Но если объединить все вышесказанное, то можно сделать вывод, который в какой-либо степени соотносится с идеалом современного бухгалтера. Итак, современный бухгалтер должен быть профессионалом. Он инициативный и любознательный, прекрасно понимает директора и требования, предъявляемые им же. Обладает уникальной памятью, усидчивостью и внимательностью. Математический склад ума и развитая логика позволяют ему получать наслаждение от данной работы. Хорошо владеет компьютером и бухгалтерскими программами. Развитие и заинтересованность – это по его части. Современный бухгалтер забыл дорогу в налоговую инспекцию, так как всю отчетность он сдает через интернет. Ему платят хорошие деньги. На него приятно посмотреть, ведь он второе лицо фирмы. Налоговый и бухгалтерский учет знает, как свои пять пальцев. И, конечно, никогда не берет работу на дом. Так что если присмотреться, быть бухгалтером довольно не сложно, но выбирать данную профессию необходимо сознательно, взвесив все плюсы и минусы.

Проходящее в настоящий момент реформирование российского бухучета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности предъявляет к бухгалтерам повышенные требования. Международная федерация бухгалтеров, членом которой с 2001 года является и Институт профессиональных бухгалтеров России, четко отслеживает соответствие наших программ международным. А так как российская экономика укрепляется на международной арене, то необходимо и российский бухучет выводить на качественно новый виток развития.

Завершить нашу статью хотелось бы словами известного русского поэта В.В. Маяковского: «Вы бывали в бухгалтерии? Я бывал в бухгалтерии. Везде цифры и цифры, и маленькие, и большие, самые разные, а под конец все друг с другом сходятся. Учет! Удивительно интересно»

Использованные источники:
1. Богатая И.Н., Хоханова Н.Н. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2004 (Рекомендовано Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». ПБУ 1/98 (утв. Приказом Минфина РФ от 09.12.1998 г. №60н).
3. Психология личности: теория и исследования: [Учеб. изд.] / Л. А. Первин, О. П. Джон ; Пер. с англ. М.С. Жамкочьян; Науч. ред. пер. В.С. Магун. - М.: Аспект Пресс, 2000. - 606 с.
4. Федеральный закон 08.06.2015 г. № 150-ФЗ «О бухгалтерском учете» 2015 г.
5. Федеральный закон 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» «Собрание законодательства РФ». 12.12.2011. № 50, ст. 7344.

УДК 316.7

Мугайменова Р.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: *В данной статье рассматриваются межнациональные различия невербального общения. При этом невербалика в разных странах имеет свое значение, которое необходимо знать и учитывать для лучшего восприятия партнера по общению.*

Ключевые слова: *невербальные средства общения, мимика, жестикуляция, дистанция, межнациональные различия.*

Люди обмениваются разными видами информации на разных уровнях понимания. Известно, что общение не исчерпывается устными или письменными сообщениями, большую роль играют также эмоции, манеры собеседников, жесты.

Как вербальные языки отличаются друг от друга, так и невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации. Так как невербальные признаки поведения имеют большую информативность, они наиболее нормированы в ряде культур, именуемых «неконтактными». К ним можно причислить скандинавов и другие северные народы Европы, а также народ Индии и Пакистана, где разглядывать кого-либо, особенно незнакомого, неприлично [1; 4].

Западная культура общения наоборот предполагает открытость, широту жестикуляции и относится к числу зрительно контактных традиций. Особенно большое значение имеет обмен взглядами для испанцев, португальцев, итальянцев, латиноамериканцев – и для русских тоже (у нас это считается признаком доверия).

Представители контактных культур во время разговора и стоят друг к

другу ближе, и чаще прикасаются друг к другу, чем северяне и японцы. Для европейцев приемлемое расстояние при разговоре составляет в среднем около метра, для русских – гораздо меньшую дистанцию. Пара, сидящая за столом ресторана в Париже, за один час в среднем прикасается друг к другу в среднем 110 раз, в Риме 130, в Лондоне – ни одного. Герои итальянских кинофильмов громко и темпераментно беседуют, стоя совсем рядом.

В США принято двери кабинетов большинства учреждений оставлять открытыми, поскольку закрытая дверь для большинства американцев – признак неприветливости и отчужденности; в России двери в учреждениях всегда плотно закрыты[2; 5].

Наиболее распространенным жестом является прикосновение, или тактильный контакт. Во многих культурах существует множество ограничений на прикосновения. В каждом обществе складываются представления о том, как, когда, кого и кому можно трогать. В разных культурах значительно разнится и допустимое количество прикосновений. Например, в Англии собеседники довольно 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.

Рукопожатие у иностранцев также отличается. Например, при встрече с партнерами из Азии не следует сжимать им ладонь слишком сильно и долго. Наоборот, западноевропейские и американские предприниматели терпеть не могут вялых рукопожатий, поскольку у них очень ценятся атлетизм и энергия, им следует пожимать руку уверенно и крепко [3].

Значения одних и тех же жестов в разных культурах бывает не только разным, но и противоположным. Если немец шлепнет себя по лбу открытой ладонью, то это равнозначно восклицанию: «Да ты с ума сошел!». Напротив, когда англичанин или испанец стучит себе по лбу, понятно, что он доволен собой, а если так сделает голландец, при этом вытягивая указательный палец вверх, то это будет значить, что он по достоинству оценил ум собеседника, но если палец укажет в сторону, то это значит, что у того мозги набекрень. 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 проявления веселья.

Когда француз делает утонченный комплимент, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает воздушный поцелуй. Однако если он потирает указательным пальцем кончик носа, это следует понимать как: «здесь что-то не так», «осторожно», «кому-то нельзя доверять». Этот жест схож с итальянским постукиванием указательным пальцем по носу, означающим: «берегись», «похоже, что-то замышляется». В Голландии у того же самого жеста другое значение: «ты пьян», а в Англии – «конфиденциальность», «секретность». Бразильцы при восторге, восхищении трогают мочку уха.

У покачивания пальцами из стороны в сторону много интерпретаций.

В Италии и Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или призыв прислушаться к тому, что сказано. В Голландии и Франции этот жест может просто обозначать отказ [6; 8].

В большинстве европейских стран не отдают предпочтения правой или левой руке (кроме традиции рукопожатия правой рукой). Однако на Ближнем Востоке и в Малайзии ислам запрещает протягивать пищу, деньги или подарок левой рукой (она считается связанной с нечистой силой).

Значения мимики в разных странах почти одинаковы, но и здесь есть исключения. Например, китайцам может показаться, что американские туристы постоянно сердятся, потому что в Китае поднятые брови – знак гнева, так как их гости нередко поднимали брови от удивления. Поднятые брови у немца – признак восхищения, эта же мимика в Англии – выражение скептического отношения. Европейцы иногда воспринимают людей Востока как лицемерных и двуличных, поскольку с их лиц почти никогда не сходит улыбка, даже когда для этого нет оснований.

Американский культ широкой улыбки никак не приживается в наших краях. Мимика русских чаще всего отражает их переживания, они не склонны улыбаться направо и налево. Попадая в чужую страну, русский человек может воспринимать дежурную улыбку официанта или консультанта как знак личной благосклонности и оставить странное впечатление навязчивым проявлением ответных чувств [7].

Не всегда привычные для нас жесты прощания могут быть правильно поняты другим народом. Русский жест прощания – махи кистью руки сверху вниз – воспринимаются латиноамериканцами, как жест приглашения. Жители Андаманских островов, входящих в состав Индии, прощаясь, подносят руку партнера ко рту и тихонько дуют на нее. В большинстве европейских стран прощаются, покачивая рукой из стороны в сторону, ладонью вниз.

Этот краткий список стандартных жестов показывает, как легко непреднамеренно обидеть своих деловых партнеров – представителей другой национальной культуры. Осознанное умение предугадывать реакцию собеседников, наблюдая за их невербальным языком, поможет избежать многих недоразумений [9].

Использованные источники:

1. Аминов И.И. Психология делового общения. – М.: Омега-Л, 2005.- 304 с.
2. Бирах А. Психология мимики. – М.: «Маркетинг», 2004. – 152 с.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 295 с.
4. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
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. Язык жестов в деловом общении /NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
8. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: АЙ КЬЮ, 1992.
9. Игебаева Ф.А, Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.

УДК 330

Мудров А.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики предприятий»
Трегубенко З.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД В МАРКЕТИНГЕ

Mudrov AV, PhD, Associate Professor
Associate Professor of "Business Economics"
Kuban State Agrarian University
name IT Trubilin Russia, Krasnodar
Tregubenko ZS student
3 course, faculty "Finance and Credit"
Kuban State Agrarian University
Name IT Trubilin Russia, Krasnodar

GENDER APPROACH IN MARKETING

Аннотация: Сущность сегментирования рынка состоит в структурировании клиентов на группы, и нахождение тех, которые имеют высокий уровень продаж для компании, и зависит от выбранных критериев сегментации: предприятие можно разделить в крупные сегменты или найти прибыльную нишу для постепенного захвата рыночной доли. Основные цели и задачи рыночной сегментации являются удовлетворенности потребителей, повышения конкурентоспособности продукции, оптимизации ресурсов компании и сосредоточение на прибыльных и быстрорастущих сегментах рынка. В этой статье представлена информация о процессе сегментации рынка на основе новых факторов с использованием гендерного подхода.

Abstract: The essence of market segmentation is to structure customer groups, and to find those that have a high level of sales for the company, and depends on the selected segmentation criteria: the company can be divided into large segments or to find a profitable niche to gradually capture the market share.

The main goals and objectives of market segmentation is customer satisfaction, enhance product competitiveness, optimization of resources and focus on profitable and fastest-growing market segments. This article provides information about the process of market segmentation based on new factors using a gender approach.

Ключевые слова: маркетинг; сегментация; гендерный подход; эффективность; туризм.

Keywords: marketing; segmentation; gender approach; efficiency; tourism.

В данный момент не легко найти город, исторические и культурные достопримечательности без иностранцев. Конкуренция на рассматриваемом рынке вызвала необходимость эффективного внедрения маркетинга в практику предприятий туризма. Современная экономика успешно пользуется возможностями, предоставляемыми маркетингом, инструменты которого помогают компаниям существовать.

Реальностью стал постиндустриальный период развития мировой экономики, который характеризуется тем, что в воспроизводственном цикле главную роль играет фаза обмена или доведение продукции до конечного потребителя необходимого количества и качества в определенные сроки с минимальными затратами.

База эффективного обмена способствует формированию и развитию фазы обмена производственного цикла. Использование одной переменной сегментирования не может удовлетворить исследователя.

Существует критерий для принятия решения о сегментации: если количество различий между отдельными группами потребителей больше, чем различий внутри каждой из групп, сегментацию проводить целесообразно. Одной из целей сегментации – это концентрация усилий на тех покупателях, чьи потребности вы можете удовлетворить лучше других.

Ф. Котлер [4] отмечает, что единого метода сегментации рынка не существует. Деятелю рынка необходимо опробовать варианты сегментирования на основе разных переменных параметров, одного или нескольких сразу, в попытках найти полезный подход к рассмотрению структуры рынка. К основным переменным относятся: географические, демографические, психографические и поведенческие.

Интерес к исследованиям гендера высок благодаря быстро растущей покупательской активности женщин. Т. Питерс, один из признанных во всем мире гуру маркетинга, приводит данные статистики потребления женщинами [1, с.6]:83% расходов на товары народного потребления;94% на товары домашнего обихода;92% туризм;91% жилье;51% электроника;60% автомобили.

Такая же картина наблюдается в сфере услуг:89% решений об открытии банковского счета;80% выбор медицинского центра;66% всех расходов на здравоохранение.

Как видно из приведенных данных, в сфере туризма женщины принимают решение в 92% случаев. Этот фактор следует более активно

использовать в туристическом бизнесе.

Полученные данные позволят на их основе выделить ключевые роли женщин, вносить коррективы в разработку маркетинговой стратегии, не останавливаясь только на очевидных характеристиках женщин.

Минтон и Шнайдер развили мысль об обосновании разницы в логичности и обоснованности размышлений и действий между женщинами и мужчинами и предположили, что мужчина более целенаправленны в поступках, а женщины более импульсивны и подвластны стимулирующим факторам, например, таким, как отношения, возникающие в момент взаимодействия с клиентом. [2]. Кроме этого, женщины склонны демонстрировать эмоции и лучше их артикулируют. Мужчины гордятся самоконтролем и способностью не демонстрировать эмоции.

Трудно не согласиться с мнением автора [6, с. 31], что гендер в стимулировании продаж становится фактором, основывающимся на сугубо биологической предрасположенности к формированию выбора.

Статистика и наблюдения в обыденной жизни, говорят о том, что женщины являются наиболее активными участниками рынка, поэтому гендерный подход позволяет избежать длительного тестирования перед запуском нового продукта [5].

Обоснование необходимости маркетинга для женщин заключается в следующем: карьерный рост современной женщины представляет собой путь с использованием прогрессивного образования; пример уровня образования женщин в России (таблица); также высок уровень образования женщин в экономике (56%), что говорит о неуклонном росте роли женщин в разных отраслях экономики, образовании, медицине и т.д. Другим важным следствием возросшей покупательной способности женщин является то, что они начинают рассматривать брак как личный выбор, а не как экономическую необходимость, что способствует росту потребностей: покупка домов, квартир, сложной бытовой техники и многого другого.

Таблица - Уровень образования женщин и мужчин в России (По данным переписи населения 2015 г.)

Уровень образования	Уровень образования женщин и мужчин		Уровень образования женщин и мужчин, занятых в экономике	
	женщины	мужчины	женщины	мужчины
высшее	58	42	56	44
неполное высшее	54	46	50	50
среднее	56	44	51	49
начальное	43	57	37	63

На фоне возрастающей финансовой независимости женщин, они как покупатели являются выгодным объектом инвестирования: на 1$, потраченный на маркетинг, наблюдается более высокая отдача из расчета на одного покупателя.

Следовательно, можно отметить, что различия между полами несомненны, открывающиеся возможности использования этих знаний неоспоримы, рынок безграничен, конкурентные преимущества очевидны.

Таким образом, в процессе сегментирования рынка, в том числе, рынка туристических услуг, появилась дополнительная возможность использования нового инструмента для более точного определения доли рынка в виде учета гендерного аспекта. Тема использования гендера в маркетинге является весьма актуальной и требует дальнейшего изучения.

Использованные источники:

1. Барлетта М. Как покупают женщины. – Вершина, 2006. С. 19-21.
2. Bartos R, Marketing to women around the world/ Yarvard Buiness Shool Press, 1989.
3. Key V. Palan, «Gender Identity in Consumer behavbiour resech»,2001 [Электронный ресурс]. URL: // http:www.pfy (10.02.2016)
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. – М.: Издательский дом Вильямс, 2007. – 656 с.
5.Накарякова В.И. К вопросу о повышении эффективности использования маркетинга в сфере туризма // Аспирант, 2014, № 5. С.145-147.
6. Пиногорский Д.А. Гендер в современном маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом, 2012, № 6. С.23.

УДК 339.138

Мудров А.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики предприятий»
Воронин В.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

МАРКЕТИНГ В ОТРАСЛЯХ И СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается вариативность маркетинга, маркетинговой стратегии в различных отраслях и сферах деятельности предприятий. Большая часть вариаций стратегического маркетинга предопределяется именно особенностями отрасли, в рамках которой действует та или иная компания или сетевая структура.

Ключевые слова: маркетинг, отрасль, развитие, маркетинговая стратегия

Abstract: The article examines the variation of marketing, marketing strategies in different sectors and spheres of activity of the enterprises. Most of the strategic marketing of variations is determined by the peculiarities of the industry within which it operates one or another company or network structure.

Keywords: marketing, industry development, marketing strategy

Адаптация маркетинга к отраслям, сферам и комплексам современной экономики, которые характеризуются постоянно меняющимися условиями ведения бизнеса, появлением новых брендов и уникальных товаров, пока не соответствует происходящим переменам. Вследствие этого маркетинг, по оценкам И.В. Липсица, несмотря на поиск компаниями способов обеспечения устойчивых преимуществ по сравнению с конкурентами, внедрения новых моделей стратегического поведения на рынке и ряда других позитивных изменений, остается недостаточно гибким и эффективным. [4]

Это актуализирует повышение вариативности (от лат. *Variation* - изменение) маркетинга в конкретных отраслях и сферах, т.е. видоизменение отдельных его элементов и функций. [5]

При выстраивании стратегического маркетинга высока значимость учета не столько внутренних возможностей компании, сколько факторов окружающей среды. Структуру окружающей среды компании, отражающей также характер рынка, на котором она действует, во многом предопределяет отраслевая специфика бизнеса. Именно особенности конкретной отрасли во многом способствуют вариативности стратегического маркетинга, разнообразию взаимоотношений рыночных субъектов, диверсификации характера продвижения новых товаров на рынок, разнообразию коммуникаций и т.д.

Термин «отрасль» (industry) [2] применим по отношению к группе компаний, производящих и продающих взаимозаменяемые (в производстве) продукты с использованием сходной технологии, и применяющих, как правило, оборудование, приобретаемое на одном и том же рынке факторов производства (B2B). Как следует из этого определения, несмотря на все сложности, специалисты предлагают осуществлять анализ отраслей, используя в качестве ведущего их признака степень взаимозаменяемости продукции. [6] Именно по этому признаку можно разграничивать, например, автомобилестроительную отрасль, производство компьютеров, химическую, нефтеперерабатывающую индустрию и др.

Базовыми для анализа и классификации отраслей являются следующие три параметра:

– экономические признаки продукции, оцениваемые с помощью перекрестной эластичности предложения по цене;

– тип используемых технологий;

– тип оборудования, сырья и материалов.

В России информация о классификации отраслей формируется в рамках Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСККТЭИ). В нее вносятся изменения, утверждаемые Госстандартом РФ.

Разнообразие отраслей, сфер, видов экономической деятельности и формирующихся на их базе комплексов предопределяет сложную систему

элементов, взаимодействий, связей и условий, определяющих единство экономического пространства национальных экономик, территориальное и отраслевое разделение труда, специализацию и кооперацию. Многоуровневый характер российской экономики, как весьма сложной системы, обусловливает определенный характер модели ее развития, наличие соответствующих институтов, уровень конкурентоспособности, позиции на мировом рынке.

Важным элементом современной экономики, объективно учитываемым в маркетинге, является потенциал управления. Новые, меняющие способ производства технологии, многоукладный характер общества, предопределяемый многообразием форм собственности и типов хозяйствования, развитие хозяйственных связей и коммуникаций, углубление знаний о человеке и мотивах его поведения внесли существенные изменения в процессы управления. Ключевым фактором перестройки управления стали компьютеризация и телекоммуникации, обеспечивающие чрезвычайно быстрый обмен информацией и принятие стратегически важных решений с использованием информационных технологий.

Основным направлением управленческих решений становится адаптация как производителей, так и покупателей к быстро меняющейся ситуации на рынке. Наиболее важные вопросы, требующие своего решения, – это оценка емкости рынков, формирование конкурентных преимуществ производителей, эффективное брендирование, выявление предпочтений потребителей, стимулирование продаж и др. Усложнение ситуации на рынке привело в созданию виртуальных корпораций, нацеленных на производство товаров и услуг применительно к потребностям конкретных заказчиков, с воздействием их на производство через интернет, и организацию соответствующих продаж. Для них характерны способность к быстрой перенастройке организации, образование временных объединений с компаниями-партнерами, формирование диверсифицированных коммуникаций.

Изменения в организационной структуре современных компаний предопределяются возрастанием значимости, например, высокотехнологичных отраслей, маркетинг в рамках которых очень специфичен. Ибо реализация произведенной в них продукции характеризуется большим числом особенностей и ограничений, специальными договорами.

Речь идет о производстве и организации продвижения на рынок такой наукоемкой продукции, как фармацевтическая, оптическая, а также электронные приборы и оборудование для медицины, радиоактивные материалы, турбины и оборудование реакторов, авиационная и космическая техника, оружие и системы вооружения, измерительное оборудование и др. Весьма специфичны также отрасли, основу которых составляют технологии высокого уровня: оборудование для целлюлозно-бумажной, пищевой и

текстильной промышленности, полиграфическое и офисное оборудование, автомобилестроение, производство фотооборудования, оптических изделий, кондиционеров, обогревателей и т.д.

Разнообразие форм, методов и технологий, характеризующих современное производство, предъявляет соответствующие требования к маркетингу. Многообразие подходов к обоснованию концепции его развития, выбору моделей, инструментов и технологий, обеспечивающих конкурентоспособность компании, обусловливает его диверсификацию. Большая часть вариаций стратегического маркетинга предопределяется именно особенностями отрасли, в рамках которой действует та или иная компания или сетевая структура. Д.Д. Костоглодов подчеркивает: «Механизм стратегического маркетинга в процессе синтеза конкурентоспособной системы хозяйствования основан на концепции единства экономики, техники и управления, он должен работать на принципе замкнутого цикла с прямыми связями с элементами конкретной системы хозяйствования». [5]

Это дает основание для следующего вывода: стратегический маркетинг должен адаптироваться к условиям отраслей и сфер экономики, «настраиваясь» с учетом конкретных их особенностей.

Таким образом, стратегический маркетинг, активно развиваемый современными компаниями с учетом особенностей отраслей, сфер и комплексов, в рамках которых они действуют, постоянно изменяется в связи с преобразованиями бизнес-среды, трансформацией институциональных условий, необходимостью адаптации к преобразованиям, происходящим как в экономике в целом, так и в конкретных отраслях. При этом очень важны не только составляющие процесса стратегического маркетинга, но и его контекст, т.е. условия и среда отрасли или сферы деятельности компании, в которой они используются.

Использованные источники:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2013.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. – СПб.: Питер, 2015.
3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2014.
4. Липсиц И.В. Маркетинг для топ-менеджеров. М.: Эксмо, 2014. С. 14–35.
5. Маркетинг: стратегии, коммуникации, сферы использования / под ред. Д.Д. Костоглодова. Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2014. С. 17.
6. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика отраслевых рынков и политика государства: учебник. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2015. С. 149.
7. Мудров А.В., Воспроизводственный процесс импортозамещения в рамках интегрированного хозяйственного механизма. Экономический вестник ЮФО. 2014. № 8. С. 57-67.

УДК 336.01.

Муракаева А.А.
студент гр. 16 эк(м)-ЭФ
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

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: в данной работе рассматриваются теоретические и практические вопросы управления основными фондами, осуществляемые предприятием на примере Общества с ограниченной ответственностью «Предприятие Строймех». На основе анализа структуры основных фондов, их состава, состояния, а также эффективности использования были сделаны выводы, которые помогут в последствии решить управленческие задачи и повысить производительность труда.

Ключевые слова: основные фонды, амортизация, эффективность использования основных фондов, фондоёмкость, фондовооруженность, фондоотдача, коэффициент загрузки основных фондов.

Murakaeva A.I ., student gr. 16 eq (m) -EF
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

EFFECTIVE ASSET MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONE

Abstract: This paper discusses the theoretical and practical issues of asset management by an enterprise on an example of the Limited Liability Company "Enterprise Stroymeh". On the basis of analysis of the structure of fixed assets, their composition, condition and use efficiency were made conclusions that will later decide administrative tasks and improve productivity.

Keywords: fixed assets, depreciation, efficient use of fixed assets, capital-labor ratio, return on assets, the ratio of fixed assets load.

Ни одна строительная организация не обходится без основных фондов, ведь именно они, можно, сказать приносят компании доход. В данной статье мы разберем эффективность управления или использования основных фондов строительной организацией на основе Оренбургской фирмы ООО «Предприятие Строймех».

Справедливо отметить, что современные условия экономики РФ

делают конкурентную борьбу еще более жесткой и ярко выраженной, что приводит к необходимости повышения и улучшения эффективности деятельности предприятий. Эффективность деятельности компаний напрямую зависит от их уровня производственного потенциала, а основные фонды компании в значительной степени этот уровень характеризуют. Таким образом, важным условием повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятия является эффективное управление основными фондами.

Рациональное и экономное использование объектов основных фонд – первоочередная задача каждого достойного предприятия. Объекты основных фондов – это тоже самое имущество фирмы, которое можно не только эксплуатировать в коммерческих целях, но и судить по ним о «богатстве» компании.

Для начала следует понять, что же такое «основные фонды». В отечественной литературе, так же как и в зарубежной, дано много определений основным фондам. В. В. Ковалев в своих работах приводит следующую трактовку основных фондов: «основные фонды – созданные общественным трудом потребительные стоимости, которые длительное время в неизменном натурально-вещественной форме используются в народном хозяйстве» [1, с. 274].

Основные фонды – это часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течении длительного времени свою натуральную форму, переносит по частям стоимость на продукцию и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов [2, с. 57].

Наиболее полным, с нашей точки зрения, является определение основных фондов, данное профессором В.Я. Горфинкелем, которое в принципе солидарно с определением, данным доцентом М. Н. Кондратьевой:

«Основные фонды – это материально-вещественные ценности, используемые в качестве средств труда, которые действуют в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и утрачивают свою стоимость по частям» [3, с. 62].

По мнению А. П. Ковалев дает следующее определение понятия управления основными фондами: «Управление основными фондами представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, эффективным использованием объектов основных фондов во всех сферах деятельности предприятия» [4, с. 269].

На основании всего вышеизложенного можно сказать, что основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как образуют материально-техническую базу предприятия и определяют ее производственную мощность. От их величины, структуры, состояния зависит эффективность деятельности любой организации, что и определяет их особую значимость. Цель анализа основных средств – выявить резервы

повышения эффективности их использования, обосновать необходимость инвестиционных вложений в техническое перевооружение, обновление и (или) расширение технической базы, а также дать экономическое обоснование выбора метода начисления амортизации для обеспечения финансовой устойчивости организации. Цель определяется необходимостью обоснования тех или иных управленческих решений (например, решение о продаже, покупке, модернизации основных средств). [5, с. 15]

ООО "Предприятие Строймех" осуществляет свою торгово-хозяйственную деятельность на потребительском рынке г. Оренбурга и по своей организационно-правовой форме является обществом с ограниченной ответственностью. Организация ООО «Предприятие Строймех» зарегистрирована 13 февраля 2007 года. Уставный капитал равен 10 000 рублей. ООО «Предприятие Строймех» находится по адресу 460048, Оренбургская область, город Оренбург, улица Монтажников 32/3.

Итак, перейдем к анализу использования основных фондов исследуемой компании, для начала рассмотрим состав основных фондов

Таблица 1 – Расчёт удельных весов отдельных элементов структуры основных фондов ООО «Предприятие Строймех»

Показатели	2011г.	Уд. вес, в %	2012 г.	Уд. вес, в %	2013г.	Уд. вес, в %	2014г.	Уд. вес, в %	2015г.	Уд. вес, в %
	тыс. руб.		тыс. руб.		тыс. руб.		тыс. руб.		тыс. руб.	
Земельные участки	0	0	0	0	0	0	178,5	0,5	615,6	1,6
Здания	5678	20	5678	35	4056	33	7089	21	9547	24
Сооружения	87	0	134,2	0,8	134,2	1,1	134,2	0,4	145,9	0,4
Машины и оборудование	21765	77	9842	61	7676	63	23309	70	26786	68
Транспортные средства	519,35	2	300,7	1,9	245	2,0	1979	6,0	1979	5
Производственный и хозяйственный инвентарь	67,5	0,2	145	0,90	155	1,3	400	1,2	433	1,1
Основные средства, всего	28116	100	16100	100	12266	100	33089	100%	39506	100
в том числе:										
Активная часть	22351	79	10288	64	8076	66	25688	78	29198	74
Пассивная часть	5765	21	5812	36	4190	34	7401	22	10309	26

Таблица 2 - Стоимость основных фондов на начало и конец года

Показатель	2011 Год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
ОФ на начало года, тыс. р.	21100	28117	16100	12266	33089
ОФ на конец года, тыс. р.	28117	16100	12266	33089	39506
Производительность труда, тыс. р.	1036,2	1566,2	1495,8	2470,9	1864,1

Производительность труда в 2015 году заметно снизилась, что является негативным фактором в деятельности предприятия.

Таблица 3 - Начисленная амортизация за 2010 – 2015 гг.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Амортизация годовая, тыс. рублей	17890	14560	9875	22765	26217	23452

Эффективность использования основных средств оказывает влияние одновременно на несколько главных составляющих развития бизнеса: объем производства и продаж, производительность и трудоемкость производства, себестоимость единицы продукции, чистую прибыль, рентабельность деятельности, деловую активность и финансовую устойчивость организации [6, с. 34].

Таблица4– Расчет показателей эффективного использования основных производственных фондов

Показатель	Значение показателя				
	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Фондоотдача ОФ, р.	4,118	6,644	6,479	10,703	7,908
Фондоотдача активной части ОФ, р.	0,998	0,459	0,361	1,147	1,304
Фондоёмкость ОФ, р.	0,243	0,151	0,154	0,093	0,126
Фондоёмкость активной части ОФ, р.	0,743	1,614	2,056	0,646	0,569
Фондовооруженность одного рабочего, тыс. р./чел.	315,92	169,47	126,45	341,13	415,85
Техническая вооруженность одного рабочего, тыс. р./чел.	251,14	108,29	83,26	264,82	307,34
Рентабельность ОФ, в процентах	0,6	2,0	5,3	10,8	11,7
Рентабельность активной части ОФ, в процентах	0,9	2,6	7,1	15	16

По результатам анализа эффективности использования основных средств можно сделать следующие выводы. Фондоотдача характеризует стоимость основных средств на 1 рубль произведенной продукции, и увеличение этого показателя положительно сказывается на деятельности

предприятия. Так, если в 2011 г. предприятие с 1 рубля основных средств получило 4,1 р. готовой продукции, то в 2014г. уже 7,9 р. готовой продукции. Но нельзя упускать тот факт, что по сравнению с 2014 годом, в 2015 году фондоотдача снизилась, это говорит о снижении эффективности использования основных средств.

Фондоёмкость является обратной величиной от фондоотдачи. Она характеризует, сколько основных производственных фондов приходится на 1 рубль произведенной продукции. Наблюдается уменьшение данного показателя в течение всего анализируемого периода, что можно также охарактеризовать как позитивное изменение, поскольку предприятию для выпуска прежнего объема продукции следует осуществлять меньше затрат. Однако, в 2015 году данный показатель повысился по сравнению с прошлым годом. Если анализировать причину, то скорее всего, данное невыгодное повышение показателя связано с уменьшением выручки в 2015 году, значит ООО «Предприятие Строймех» производительность несколько упала.

Так как показатель фондоотдачи за 2011-2014 гг. увеличивается, а показатель фондоёмкости уменьшается, то такая динамика показателей обусловлена соответствующим темпом роста среднегодовой остаточной стоимости основных средств по сравнению с темпом роста объема реализации.

Фондорентабельность показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия. За весь анализируемый период наблюдается рост данного показателя, что является положительным моментом и говорит о повышении операционной эффективности. Если бы происходило снижение показателей фондорентабельности, то это был бы негативный фактор, так как говорит о падении эффективности использования средств, вложенных в основные фонды.

Характеристикой основных средств, приходящихся на одного работника, является коэффициент фондовооруженности, который показывает, какая стоимость основных средств находится на вооружении одного рабочего. Коэффициент фондовооруженности зависит от типа оборудования, вида используемого топлива, масштаба производства, уровня автоматизации. С 2012 года наблюдается спад данного показателя. Фондовооруженность в 2012 году составила 235,72 тыс. р./чел., снизившись по сравнению с 2011 годом на 15,9 тыс. р./чел. Но начиная с 2014 года данный показатель резко возрос.

Более детальным показателем является коэффициент технической вооруженности, который показывает, какая стоимость активной части основных средств находится на вооружении одного рабочего. Динамика этого показателя полностью соответствует динамики фондовооруженности [7, с. 169].

Таблица 5 – Расчет показателей состояния основных фондов

Показатель	Значение показателя				
	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Коэффициент обновления	1,825	0,573	0,762	2,698	1,194
Коэффициент выбытия	0,825	-0,427	-0,238	1,698	0,194
Коэффициент роста	1,82	0,57	0,76	2,70	1,19
Коэффициент износа	0,64	0,90	0,81	0,79	0,59
Коэффициент годности	0,36	0,10	0,19	0,21	0,41
Коэффициент загрузки оборудования	0,60	-1,20	-2,70	0,30	-
Критерий эффективности использования ОПФ	-1,10	0,18	0,38	-1,12	-

Показатели состояния основных фондов позволяют заключить следующее. Наименьшие значения коэффициента обновления наблюдаются в 2012-2013 гг., это связано с тем, что ООО «Предприятие Строймех» в данный период времени не приобретало новую технику, транспортные средства, да и вообще в целом основные средства. В 2014 году коэффициент обновления значительно увеличился, и его величина составила 2,698, что говорит о том, что компания произвела покупку и обновление производственных и иных мощностей. Однако, в 2015 году коэффициент обновления спал, можно предположить, из-за экономического кризиса, в период которого и после производители подняли цены на свои товары, особенно иностранного происхождения.

Коэффициент выбытия основных фондов в 2012-2013 гг. заметно упал, даже имеет отрицательное значение, это расценивается как положительный фактор, свидетельствующий об расширенном воспроизводстве основных фондов и о том, что на предприятии ведется активная практика ремонтных работ. Однако в 2014 году данный показатель составил 1,698, и коэффициент обновления значительно выше данной цифры, значит можно предположить, что ООО «Предприятие Строймех» приобретало новые средства, а не пыталось повысить свое финансовое состояние, так как коэффициент фондоотдачи в данном периоде времени имеет высокое значение по сравнению с предыдущими годами, что говорит об эффективности использования имеющихся средств.

В связи с приобретением нового оборудования, а также транспортных средств коэффициент износа в 2014 году снизился по сравнению с 2013 годом на 2 %, и коэффициент обновления основных фондов возрос по сравнению с 2013 годом и составил 2,698. Из вышесказанного, можно сделать вывод, что коэффициент износа снизился только из-за того, что ООО «Предприятие Строймех» приобрело значительно количество основных фондов. И положительная динамика наблюдается и в 2015 году:

коэффициент износа еще более снизился и составил 0,59.

Коэффициент загрузки технологического оборудования на протяжении 2011-2013 гг. падал, в 2012-2013 наблюдалось отрицательное значение. Это говорит об ухудшении планирования производственно-строительной деятельности на предприятии, увеличении внутрисменных простоев оборудования, а, следовательно, и об ухудшении эффективности использования оборудования. В 2014 году коэффициент загрузки оборудования вырос, но в 2015 опять спал, значит, компания увидела данную проблему, но не довела её до конца.

Расчет критериев эффективности использования основных фондов на предприятии, которые показывают сколько процентов прироста производительности труда приходится на 1 % прироста фондовооруженности труда, были рассчитаны и показали отрицательное значение в 2011 году, а в 2012-2013 гг. – постепенный рост. Однако, в 2014 году наблюдается опять отрицательное значение данного показателя, из этого следует, что и производительность труда, и коэффициент фондовооруженности снизились, это совершенно неэффективно для компании.

Таким образом, проведя анализ состояния, структуры, динамики и движения основных фондов ООО «Предприятие Строймех», можно сделать следующее выводы:

- основные средства в общей структуре баланса уменьшали свою долю в течение всего анализируемого периода, от 45 % до 21,5 %;

- наибольшую долю в структуре основных средств занимает группа «Машины и оборудования», в среднем около 70 %;

- активная часть основных фондов в среднем занимает 70 % от общего количество, что для данной отрасли не только характерно, но и является показателем позитивной деятельности;

- в 2015 году неожиданно возросли такие графы основных фондов, как «Транспортные средства», «Земельные участки» и «Здания». Данный рост связан с приобретением, во-первых, личного транспортного средства для руководства, во-вторых, покупкой земельных участков в Александровском районе, а также строительством новой базы ООО «Предприятие Строймех». Из вышесказанного, можно сделать вывод, что компания вкладывает средства в дальнейшее развитие, но и не забывает про собственников;

- фондоотдача выросла за 2011-2014 гг., что говорит о повышении интенсивности использования оборудования. Однако, в 2015 году данный показатель снизился, что говорит о снижении интенсивности использования основных средств;

- фондовооруженность резко упала в 2012-2013 гг., а в 2014-2015 гг. пошла на рост, что говорит об увеличении доли основных средств к численности персонала;

- рост рентабельности основных фондов компании является положительным эффектом, так как означает, что реальная доходность от

использования основных средств в процессе производства выросла соответственно;

- коэффициент годности основных фондов в 2015 году возрос по сравнению с 2014 годом, что говорит об улучшении технического состояния средств, а коэффициент износа соответственно упал, так как данные показатели следует рассматривать во взаимодействии. Однако, данные показатели достаточно низкие, ООО «Предприятие Строймех» стоит обратить на них внимание;

- рост коэффициента обновления в 2014 году уже обосновывался ранее тем, что предприятие приобретало новые средства, но не существенно;

- критерий эффективности использования основных фондов вырос в 2012-2013 гг., что говорит о положительном эффекте, так как в 2011 году данный коэффициент имел отрицательное значение, однако, отрицательное значение данного критерия в 2014 году говорит о снижении таких показателей, как производительность труда и фондовооруженность, а данную проблему следует взять во внимание.

По данным таблиц видно, что потребность в основных фондах существенно зависит от эффективности их использования. Чем выше эффективность использования, тем относительно меньше объем основных фондов, требуемый для нормального осуществления продажи товаров и услуг.

Для поддержания основных фондов в надлежащем состоянии фирмой постоянно проводятся планово-предупредительные работы, текущий ремонт оборудования. Поскольку основные фонды занимают в принципе немаленькую долю в составе активов предприятия и необходимы для ведения производственной деятельности, и предприятие ежегодно осуществляет ремонт и модернизацию ОФ и обновляет парк оборудования, построение эффективной системы управления основными фондами и разработка практических рекомендаций по повышению эффективности использования основных средств являются приоритетными задачами для ООО «Предприятие Строймех».

Использованные источники:

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор, инвестиций, анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 354 с. - ISBN 5-279-02043-5.
2. Козлова Е.П., Парашутин Н.В. и др. Бухгалтерский учет – М.: Финансы и статистика, 2008
3. М.Н. Корсаков «Экономика предприятия»: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005
4. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией учебник / Т. К. Блохина, О. Н. Быкова, Т. К. Ермолаева. – Москва: Проспект, 2015. – 428 с. – ISBN 978-5-392-17733-2;
5. Веретенникова, И. И. Амортизация и амортизационная политика / И. И. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 192 с.

6. Быковский, В. В. Технологии финансового менеджмента : учеб. пособие / В. В. Быковский, Н. В. Мартынова, Л. В. Минько, В. Л. Пархоменко, Е. В. Быковская. – Тамбов : Издательство Тамбовского гос. техн. университета, 2008. – Ч. 1. – 80 с. – ISBN 978-5-8265-0715-5.
7. Самойлович, В. Г. Экономика предприятия: учебник для студ. высш. учеб. заведений / В. Г. Самойлович, Е. К. Тёлушкина. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 224 с.

УДК 338.001.36

Муртазина Е.М.
магистрант 2 курса
факультет «Международная практика и система регулирования бухгалтерского (финансового) учета»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ВОЗМОЖНА ЛИ ГАРМОНИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ?

В статье рассматривается концептуальный вопрос – возможна ли гармония и социальное равенство в развивающихся странах? Приведен опыт социально-развитых стран с наиболее высоким уровнем социального равенства. Проанализированы последствия экономического роста. Высказаны предположения, касательно возможности достижения гармонии между высоким экономическим ростом и социальным равенством.

Ключевые слова: экономический рост, социальное равенство, социальная несправедливость, благосостояние, рыночная экономика.

Murtazina Elizaveta Marsovna,
undergraduate
2 rate, faculty «International practice and system of regulation of accounting (financial) accounting»
Far Eastern Federal University
Russia, Vladivostok

SOCIAL JUSTICE AND ECONOMIC GROWTH. WHETHER HARMONY IN DEVELOPING COUNTRIES IS POSSIBLE?

In article the conceptual question is considered – whether harmony and social equality in developing countries is possible? Experience of social developed countries with the highest level of social equality is given. Consequences of economic growth are analysed. Are suggested, concerning a possibility of achievement of harmony between the high economic growth and social equality.

Keywords: economic growth, social equality, social injustice, welfare, market economy.

Экономический рост – это фундаментальное понятие, рассматриваемое как основа общественного прогресса. Его благоприятный эффект понятен

практически каждому человеку, поэтому сегодня мало кто будет спорить, что экономический рост - это общественное благо. Благо для власти, для бизнеса, для рядовых граждан. Власть использует его плоды для осуществления своего политического курса, поддержания политических рейтингов, более прочного закрепления «у руля» управления страной. Бизнес не только пользуется эффектом экономического роста, он его создает. Основная цель коммерческих структур – обогащение, получение прибыли и ее использование в этих же, либо других проектах с целью реинвестиций. Здоровая, растущая экономика – это идеальная среда для организации прибыльных проектов для бизнеса. Люди, основой дохода которых является оплата труда, так же получают выгоду от роста экономики. Их доход увеличивается, они могут позволить себе больше благ, чем прежде. Помимо увеличения доходов населения в процессе развития и роста экономики появляются новые товары и услуги, новые способы удовлетворения потребностей, а уже существующие товары и услуги становятся доступней, благодаря усиливающейся рыночной конкуренции.

Есть у экономического роста и свои побочные эффекты. Помимо проблем природопользования и экологии, коих не будем касаться в этой статье, рост рынка почти всегда приводит к росту неравенства доходов населения. Доходы растут неравномерно, «богатые» богатеют намного быстрее в процентном отношении к прежним доходам, чем «бедные». И чем либеральнее экономическая модель, чем меньше государственный сектор в экономике, тем больше выражена эта тенденция.

Для примера можно обратиться к Китаю – на сегодняшний день крупнейшей экономике мира, при учете показателя валового национального продукта по паритету покупательной способности (17,08% от мирового). Китай еще относительно недавно был примером почти тотального равенства. В результате культурной революции Мао Дзе Дуна большинство населения в стране жило почти в одинаковых социально-экономических условиях. Китай был аграрной страной, с очень низким показателем ВВП на душу населения (порядка 500$, при 1500$ в США). В 1978 году был провозглашен курс на реформирование экономики, открытие границ и переходу к новой экономической модели. В результате реформ китайская экономика росла почти на 10% в год. С ростом экономики росло и неравенство доходов населения. На сегодняшний день Китай – страна с одним из самых высоких показателей коэффициента Джимми (48,02%), показывающего степень различия доходов самого богатого и самого бедного слоев общества. Этим Китай поплатился за свое экономическое чудо. Такая же картина прослеживается в большинстве стран, потерпевших промышленный бум и бурное экономическое развитие.

В проблеме роста неравенства населения так же можно отметить и тенденцию уменьшения, или даже исчезновения среднего класса. Разница оплаты квалифицированного и неквалифицированного труда уже не так очевидна на фоне разницы зарплатных доходов и сверхдоходах в виде

прибыли владельцев крупного бизнеса. Такой процесс по факту разрывает общество по подобию «небо и земля».

В рыночной экономике, помимо достаточности ресурсов и прочих благоприятных условий, рост обеспечивается за счет открытости экономики и уменьшения вмешательства государства в экономику страны.

Таким образом, экономический рост способен принести и неблагоприятные последствия открытой экономики свободного рынка. Бизнес всегда инвестирует туда, где может получить максимум прибыли от вложенного. В условиях слабо регулируемой либерально-ориентированной экономики всегда растет риск перетекания денег в спекулятивный сектор. Финансовые спекуляции дают возможность получения сверхдоходов, в то же время рынок становится нестабильным, и экономика рано или поздно впадает в кризис. И здесь снова проявляется неравенство – в кризис тяжелее всех приходится наиболее бедным слоям населения, создается угроза невозможности удовлетворения их базовых потребностей – в еде и жилье, в то время как богатые только терпят сокращение прибыли, а то и вовсе переводят свой капитал в другие экономики и офшоры.

Таким образом экономический рост идет в разрез с понятием социальной справедливости и это логично. Любое развитие, эволюция всегда сопровождается борьбой, победой одних и поражением других. У богатеющих предпринимателей появляются новые возможности защиты своего бизнеса, своей прибыли. И деньги позволяют им нанять лучших адвокатов для защиты в суде, обзаводятся коррумпированными связями в госструктурах, кооперируются создавая монополии, а также осуществляют влияние на политику государства в свою пользу.

Тем не менее, по мнению многих современных экономистов, сегодняшний мировой экономический кризис тесно связан с высоким социальным неравенством, когда зарплатные доходы большинства людей не позволяют поддерживать необходимую для экономического роста величину спроса. Не помогает уже и система кредитования, ставки по которым в некоторых страна близки к нулю. Прослеживается совсем другая, своего рода обратная связь – социальная несправедливость тормозит экономические рост. Такое происходит в частности в развитых странах, уже прошедших этап бурного развития. Эффективным методом восстановления роста экономики в таких странах может служить рациональное перераспределение доходов государством. Это работает не только по причине увеличения платёжеспособного спроса, с увеличением доходов населения, увеличивается норма сбережений, соответственно экономика становится более капиталоёмкой, создаются предпосылки для инвестиций, что приводит в итоге к экономическому росту.

Однако такой подход нецелесообразен по отношению развивающимся странам, по причине отсутствия экономического изобилия, которое нужно было бы перераспределять. Очевидно таким экономикам нужно пройти стандартный путь экономического развития, путем привлечения инвестиций

и использования внутренних факторов производства. Такой рост неизбежно будет сопутствовать увеличению дифференциации благосостояния людей. Задача государства в данном случае заключается в правильном балансе политики экономической свободы и политики социальной справедливости на разных этапах развития экономики и внедрении более интенсивных механизмов перераспределения доходов только в уже окрепшей и богатой экономике.

Что касается социальной справедливости и экономического роста, то в развивающейся стране очень сложно добиться гармонии без дополнительных факторов. Для примера можно взять историю экономического развития Швеции, которая сейчас является одной из наиболее социально ориентированных стран. На протяжении многих десятилетий в Швеции правящей партией была социально-демократическая партия, с политикой активного государственного регулирования в области перераспределения доходов. Правда экономика Швеции тогда, как и сейчас, отличалась очень низким сектором государственной собственности. Не смотря на стремление социальной справедливости, экономика страны активно развивалась. Но по мнению многих историков и экономистов этот рост обеспечивался в основном благодаря огромным военным заказам, как в первую, так и вторую мировую войну. Швеция тогда обладала необходимыми ресурсами, в частности высококачественной железной рудой, из которой выплавляли сталь для производства военной техники. Именно в послевоенные годы в Швеции наблюдался самый большой подъем экономики. То есть можно предположить, что, если бы не военные заказы, политикам в Швеции пришлось бы отказаться от жестоко государственного регулирования в пользу освобождения предпринимателей от налогов и гнета профсоюзов, с целью поддержания экономического роста.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что гармония социальной справедливости и экономического роста возможна, но для этого необходимо действие дополнительных факторов роста экономики и рациональный подход к перераспределению накопленных благ.

Использованные источники:

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. - М.: Юрайт, 2013
2. Изряднова О. Реальный сектор экономики: основные тенденции. М. 2012
3. Иохин В.Я. Экономическая теория: учебник. Москва. Юристъ, 2010

УДК 314.3

Мусин А.Д.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

СЕМЬЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

Аннотация: *В статье рассматривается место и роль семьи в воспроизводственном процессе. Проведен анализ изменений, происходящих в характере брачно-семейных отношений современной семьи.*

Ключевые слова: *общество, воспроизводство населения, социальный институт, семья, брак, брачно-семейные отношения.*

Социальный институт представляет собой совокупность людей, учреждений, материальных средств, обеспечивающих устойчивость социальных связей и отношений в обществе.

Социальные институты обеспечивают реализацию основополагающих потребностей общества, связанных с его материальным обеспечением, интеграцией социальных групп, воспроизводством и сохранением духовных ценностей и т. д. Благодаря их наличию обеспечивается воспроизводство населения, материальных и духовных благ, социализация человеческих индивидов, преемственность поколений и многое другое. Социальные институты функционируют лишь при наличии соответствующих общественных потребностей. При исчезновении таких потребностей их функционирование постепенно прекращается, и они отмирают [2].

Классическим примером простого социального института является институт семьи. А.Г.Харчев определяет семью как основанное на браке и кровном родстве объединение людей, связанное общностью быта и взаимной ответственностью. Первоначальную основу семейных отношений составляет брак.

Брак – это исторически меняющаяся социальная форма отношений между женщиной и мужчиной, посредством которой общество упорядочивает и санкционирует их половую жизнь и устанавливает их супружеские и родственные права и обязанности. Но семья, как правило, представляет более сложную систему отношений, чем брак, поскольку она может объединять не только супругов, но и их детей, а также других родственников. Поэтому семью следует рассматривать не просто как брачную группу, но как социальный институт, то есть систему связей, взаимодействий и отношений индивидов, выполняющих функции воспроизводства человеческого рода и регулирующих все связи, взаимодействия и отношения на основе определенных ценностей и норм, подверженных обширному социальному контролю через систему позитивных и негативных санкций [1; 3].

Семья как социальный институт проходит ряд этапов, последовательность которых складывается в семейный цикл или жизненный

цикл семьи. Исследователи выделяют различное количество фаз этого цикла, но главными среди них являются следующие:

1) вступление в первый брак – образование семьи;
2) начало деторождения – рождение первого ребенка;
3) окончание деторождения – рождение последнего ребенка;
4) «пустое гнездо» – вступление в брак и выделение из семьи последнего ребенка;
5) прекращение существования семьи – смерть одного из супругов.

На каждом этапе семья обладает специфическими социальными и экономическими характеристиками [4; 5].

Семья как социальный институт возникла с формированием общества. Процесс формирования и функционирования семьи обусловлен ценностно-нормативными регуляторами. Такими, например, как ухаживание, выбор брачного партнера, сексуальными стандартами поведения, нормами, которыми руководствуются жена и муж, родители и дети и т. д., а также санкции за их невыполнение. Эти ценности, нормы и санкции представляют собой принятую в данном обществе исторически изменяющуюся форму отношений между мужчиной и женщиной, посредством которой они упорядочивают и санкционируют их половую жизнь и устанавливают их супружеские, родительские и иные родственные права и обязанности [2].

Каждая семья может существовать и развиваться только тогда, когда она имеет какие-то общие для всех ее членов цели и направленность. Успешное выполнение семьей ее функций определяется не только ее внутренним состоянием, но и социальным здоровьем общества [6].

Общеизвестны факты, свидетельствующие о росте количества разводов, глубоком кризисе института семьи и снижении рождаемости. Более того, семейные проблемы увеличивают риск возникновения душевных и физических недугов, как у взрослых, так и у детей. Проблемы и напряженность в семьях влияют на всех нас. Трудно оспорить то, что многие беды общества уходят корнями к негативным факторам, порожденным супружескими конфликтами и развалом семей. Семья составляет существенное звено в цепи социального бытия, ведь каждая нация и государство слагаются из отдельных семей: семья является первым базисом государства [8].

Семья – это первичная ячейка общества, объединяющая супругов и их потомство. В семье отдельная личность, поступаясь некоторыми своими особенностями, входит в качестве члена в некое целое. Жизнь семьи связана с половым и возрастным разделением труда, ведением домашнего хозяйства, взаимной помощью людей в быту, интимной жизнью супругов, продлением рода, а, следовательно, воспроизведением рода, воспитанием нового поколения, а также с нравственно-правовыми и психологическими отношениями.

Семья – важнейший инструмент индивидуального становления личности. Именно здесь ребенок впервые включается в общественную

жизнь, усваивает ее ценности, нормы поведения, способы мышления, язык. Иначе говоря, семья – это школа воспитания, передачи опыта и житейской мудрости. Полноценная брачная связь мужчины и женщины предполагает раздельность соединяющейся пары, т. е. такую их связь, в силу которой они не исключают, а взаимно полагают друг друга, находя каждый в другом полноту собственной жизни. Только при этом условии можно говорить об истинной гармонии в семье [7].

В заключение можно отметить, что семья и брак относятся к явлениям, интерес к которым всегда был устойчивым и массовым. Несмотря на всю изобретательность человека, огромное разнообразие политических, экономических и прочих организаций, практически в каждом обществе, начиная от примитивнейшего племени и кончая сложным социальным строем современного развитого государства, семья выступала и выступает как отчетливо выраженная социальная единица.

Использованные источники:

1. Добреньков В. И., Кравченко. А. И. Социальные институты и процессы т. 3.- М.: Изд-во МГУ, 2000.
2. Голод С. И. Семья и брак: историко-социологический анализ. – СПб.: ТОО ТК «Перополис», 1998.
3. Игебаева Ф.А. Семья в трансформирующемся российском обществе. // Социол. исслед., 2014. № 9. – С.73 – 76.
4. Игебаева Ф.А. Образ жизни городской семьи и факторы ее дестабилизации. //Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2013, № 1. – 140 – 142с.
5. Игебаева Ф.А. Особенности демографического развития города и стабильности семьи // Социально-политические науки. - 2013.- №2, С.79 - 81.
6. Игебаева Ф.А. Влияние миграционных процессов на репродуктивные установки горожан. //Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013.-С.52-53.
7. Игебаева Ф.А Роль семьи в системе воспитания подрастающего поколения. //Социально-политические науки. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2016, № 1 – С.47 – 49.
8. Назаров Т.З., Алехина Е.Н. Разводы в современной семье: психология или экономика. В сборнике: 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.
9. Галиуллин А.М., Игебаева Ф.А. Современная семья: основные проблемы //Научно-практический электронный журнал NovaInfo.Ru, 2016, Т.1, № 45, С.293-296.

УДК 316.7

Мухаметов Р.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: *В статье рассматривается имидж делового человека, поскольку именно деловой имидж позволяет создать первое впечатление о человеке. Чем он привлекательнее, тем выше профессиональный авторитет бизнесмена и общественная репутация политика.*

Ключевые слова: *деловой человек, имидж, функции имиджа, внешний вид, деловые качества.*

В последние годы в связи с быстрым развитием рыночных и демократических отношений в нашей стране значительная часть населения всё более активно вовлекается в сферу политики и предпринимательства. Появилось много людей, основным видом профессиональной деятельности или формой вторичной занятости которых стал бизнес и деятельность политическая, позволяющие максимально реализовать творческие способности и деловые качества. Однако эти способности и качества дают наибольший эффект лишь при наличии должного делового имиджа, т.е. того положительного представления, которое в глазах окружающих человек создаёт о себе сам и которое выступает как внешнее отражение его личности и показатель деловых и чисто человеческих качеств [7].

Именно деловой имидж позволяет создать первое впечатление о человеке. Такой имидж в данном случае – его фирменный знак, его внешняя вывеска. Чем он привлекательнее, тем выше профессиональный авторитет бизнесмена и общественная репутация политика [1; 4].

В наше время возрастающий спрос на имидж породил новую профессию – *имиджмейкер*, специалист по созданию личного имиджа, а также имиджа деловых и политических структур (политической партии, общественной организации). Проблемой имиджа и технологий его реализации занимается прикладная наука *имиджелогия* (понятие введено в науку в 1990 г.) – цель которой научное обоснование создания привлекательного имиджа, модели достойного поведения, соответствующих тем жизненным ситуациям, в которых оказывается человек. У. Джеймс сказал: «Я есть то, чем признают меня окружающие».

В наш технический век средства массовой коммуникации постепенно вытесняют живое общение, поэтому особенно важно умение понравиться людям, только после этого их можно в чем-то убеждать. Без привлекательного имиджа (т.е. умения душевно расположить к себе человека) этой проблемы не решить [2].

Выделяются две значительные функции имиджа:

Ценностная – связана с тем, что вокруг личности управленца

создается ореол привлекательности и эта личность становится социально востребованной, раскованной в проявлении своих лучших качеств — симпатии к окружающим, доброжелательности, терпимости и такта. В итоге человек становится гораздо увереннее в себе, всегда находится в приподнятом, «мажорном» настроении;

Технологическая – созданный привлекательный образ позволяет быстро войти в нужную социальную среду, привлечь к себе внимание, установить доброжелательные отношения с окружающими. Аудиторию можно отвлечь от недостатков человека с помощью «правильных» макияжа, дизайна одежды, аксессуаров, прически и т.п. Привлекательный имидж невольно притягивает к себе людей [5].

Говорят, не только о личном (индивидуальном) имидже – руководителя, лидера какой-либо группы и т.д., но и об имидже групповом (корпоративном), например, об имидже организации или имидже государственной структуры. Когда разрабатывают имидж предпринимательской структуры, то сначала составляют концепцию ее деловых намерений, определяют кадровые и технико-экономические характеристики, спонсорские возможности и т.д. После этого придумывают, с помощью какой технологии до партнеров и клиентов будет доводиться нужная информация об организации: это может быть реклама, пиар (паблик рилейшнз, связи с общественностью), дизайнерские решения для внутреннего и внешнего обустройства офиса.

Как считают некоторые специалисты, сегодня борьба на рынках ведется, по сути, не столько между компаниями, сколько между их имиджами. Общаясь с представителями компании, человек вольно или невольно анализирует их цельный образ – то, что уже привычно называется английским словом «имидж». Английское image означает «образ, изображение», но современное понятие «имидж» означает непосредственно или сознательно создаваемое *визуальное впечатление* о личности или социальной структуре [6].

Различают вербальный и невербальный имидж.

Вербальный имидж – это – то мнение, которое сложилось об организации на основании информации. Эта информация может быть вербальной или невербальной, прямой или косвенной, осознаваемой или неосознаваемой и доступна только через устную или письменную речь.

Невербальный имидж – это непосредственно имидж организации, включая корпоративную культуру и др.

Составляющие имиджа делового человека – это его внешний вид, речь, манеры, окружающие его люди и вещи, его дело – вес качества. У человека есть всего четыре секунды, чтобы произвести первое впечатление на партнера, и поэтому он должен показать себя так, чтобы сформировать у партнера свой положительный образ, иначе уже не придется рассчитывать на успех [3; 9].

В деловом общении часто «по одежке встречают, а по уму

провожают»: именно с одежды начинается восприятие другого человека, после чего рождается эмоциональное отношение к нему, влияющее на общее впечатление о человеке, складывающееся в ходе дальнейшего общения.

Заключение

В наши дни профессиональный и политический навык сам по себе ещё не обеспечивает успешное осуществление коммерческих и политических проектов и не создаёт достойную репутацию в деловых кругах. Для этого необходимо уметь расположить к себе аудиторию, партнёров и клиентов, то есть создать свой неповторимый деловой имидж. Не только в коммерческой и политической деятельности, но и в любых других профессиях, требующих личного контакта, удачный имидж становится решающим фактором. Такой имидж очень важен и для служебной карьеры. Данные исследования показывают, что имидж либо повышает, либо разрушает шансы найти работу, не говоря уже о продвижении по служебной лестнице. Деловой имидж следует считать важной составной частью культуры делового общения, а обладание им – существенной личностной и профессиональной характеристикой любого серьёзного бизнесмена и политика. Суть создания такого имиджа состоит в том, чтобы заставить других людей видеть вас таким, каким вы пожелаете, и преподнести себя так, чтобы они восприняли ваш образ положительно. Основная цель таких усилий состоит в том, чтобы предельно использовать всё то - хорошее, что заложено в человеке, и научиться избегать тех отрицательных проявлений, которые принижают его профессиональную, политическую и чисто человеческую репутацию [8].

Использованные источники:

1. Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. - М.: Институт новой экономики, 2010. - 225 с.
2. Джен Ягер. Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса: Пер. с англ. - М.: Джон Уайли энд Санз, 2010.
3. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика. - М.: Ось-89, 2004. - 512 с.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. Игебаева Ф.А. Профессиональная самореализация в свете гендерных

отношений. В сборнике: Психология отношений и человеческие ресурсы в современном российском обществе: тенденции, проблемы и перспективы. Центр прикладных научных исследований. Москва, 2010, С.117-120
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. http://bibliofond.ru

УДК 316.7

Мухаметянов Д.М.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЯЗЫК «НЕВЕРБАЛИКИ»

Аннотация: *статья посвящена особенностям невербального языка общения. Особый акцент делается на поведение человека в ответ на получение невербальных сигналов общения.*

Ключевые слова: *невербальное общение, язык, типы невербального общения.*

Наши представления о невербальном общении находят отражение во многих общепринятых фразеологических оборотах. О счастливых людях мы говорим, что они «переполнены» счастьем или «сияют» от счастья. Про людей, испытывающих страх, мы говорим, что они «замерли» или «окаменели». Гнев или злость описываются такими словами, как «лопнуть» от злости или «дрожать» от ярости. Нервничающие люди «кусают губы», т. е. чувства выражаются средствами невербального общения. И хотя мнения специалистов в оценке точных цифр расходятся, можно с уверенностью сказать, что более половины межличностного общения приходится на общение невербальное. Слушать собеседника, поэтому означает также понимать язык невербального общения [1; 3].

Что же такое невербальное общение?

Невербальное общение – это такой вид отношения, для которого является характерным использование в качестве главного средства передачи информации организация взаимодействия, формирования образа, понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека невербального поведения и невербальных коммуникаций, следовательно, невербальные средства полифункциональны.

Оно играет большую роль в обмене эмоциями, как между людьми, так и между животными, в том числе между человеком и дрессированными животными [2].

Язык невербального общения.

Невербальное общение, широко известное как «язык жестов»,

включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

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. Иногда мы говорим: «Я не знаю, как выразить это словами», имея в виду, что наши чувства настолько глубоки или сложны, что для их выражения мы не можем найти подходящих слов. Тем не менее, чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Если говорящему трудно справиться с гневом, он повышает голос, отворачивается, а подчас ведет себя и более вызывающе [4].

Невербальное общение ценно особенно тем, что оно, как правило, спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и иногда контролируют мимику, часто возможна «утечка» скрываемых чувств через мимику, жесты, интонацию и окраску голоса. Любой из этих невербальных элементов общения может помочь нам убедиться в правильности того, что сказано словами, или, как это иногда бывает, поставить сказанное под сомнение.

Выделяют несколько типов невербального общения:

1. Паралингвистика – дополнения речи, мелодика, тембр, ритм и сила голоса, активность артикуляции. Паралингвистическая коммуникация представляет собой передачу информации посредством голоса. Характеристика речи, которая позволит прийти к взаимопониманию между партнёрами: точность, благозвучность, сжатость высказываний, ясность, логичность, простота и т.д. Речь выдаёт социальный статус, позволяет оценить личность собеседника, его темперамент и характер. Усовершенствовав формы речи, человек избавится от проблем в общении.

2. Кинесика – жесты, язык тела, выражение глаз. Кинетические особенности невербального общения заключаются в зрительном восприятии движений тела собеседника. К кинесике относят выразительные средства движения: походку, жесты, позу, мимику, взгляд.

3. Хронемика – время, которое занимает общение. Использование времени – один из основных компонентов невербального общения: пунктуальность на бытовом уровне указывает на самодисциплину и уважение к окружающим. Желание сказать как можно больше за короткий промежуток времени свидетельствует о неуверенности в себе: человек, привыкший, что его слушают, говорит в удобном для себя самого темпе.

4. Гаптика – взаимодействие между людьми посредством прикосновений, тактильного контакта.

5. Гастика – сигналы коммуникации, передаваемые с помощью еды и напитков.

6. Проксемика – положение собеседника в пространстве. Это положение корпуса в процессе контакта между людьми, расстояние между

ними, ориентация относительно друг друга. Проксемические особенности невербального общения – это дистанция между людьми во время контакта и ориентация вас относительно вашего собеседника в пространстве.

7. Актоника – человеческие поступки, как сигналы при общении [5].

Ответ на невербальное общение.

Интересно, что, отвечая на невербальное поведение говорящего, мы невольно (подсознательно) копируем его позы и выражение лица. Таким образом, мы как бы говорим собеседнику: «Я вас слушаю. Продолжайте».

Как же реагировать на невербальное общение собеседника?

Обычно следует отвечать на невербальное «сообщение» с учетом всего контекста общения. Это значит, что если мимика, тон голоса и поза говорящего соответствуют его словам, то проблем никаких нет. В этом случае невербальное общение помогает точнее понять сказанное. Когда, однако, невербальные «сообщения» противоречат словам говорящего, мы склонны отдавать предпочтение первому, поскольку, как гласит популярная пословица, «судят не по словам, а по делам» [6; 7].

Когда несоответствие между словами и невербальными «сообщениями» невелико, как это имеет место, когда кто-либо неуверенно приглашает нас несколько раз куда-либо, мы можем отвечать или не отвечать словами на эти противоречивые выражения. Многое зависит от участников общения, характера их отношений и конкретной ситуации. Но мы редко игнорируем жесты и мимику. Они часто заставляют нас отложить выполнение, например, высказанной просьбы. Когда несоответствие между словами и невербальными сигналами говорящего выражено ярко, на «противоречивые сигналы» вполне уместен и вербальный ответ. На противоречивые жесты и слова собеседника следует отвечать подчеркнуто тактично.

Эффективность слушания зависит не только от точного понимания слов говорящего, но и вне меньшей степени от понимания невербальных сигналов. Общение включает также невербальные сигналы, которые могут подтверждать, а иногда и опровергать устное сообщение. Понимание этих невербальных сигналов – жестов и мимики говорящего – поможет слушающему правильно интерпретировать и слова собеседника, что позволит повысить результативность общения [8].

Итак, невербальное общение выступает одним из средств репрезентации личностью своего «Я», межличностного воздействия и регуляции отношений, создает образ партнера по общению, выступает в роли уточнения вербального сообщения. Для него характерно отсутствие членораздельной звуковой речи – это главное, что подчеркивается в большинстве исследований по проблеме этого общения.

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
2. Столяренко Л.Д. Психология и этика деловых отношений. - Ростов-на-

Дону: Феникс. - 2003.
3. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.
4. Мартынова Е. М. Невербальная коммуникация: теории и мнения // Вестник ЧГПУ. 2014. №8. – С.7
5. Горянина В.А. Психология общения. Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Академия, 2004.
6. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. – NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
7.Игебаева Ф.А, Кильдиярова. И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации.// Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67.
8. Игебаева Ф.А, Гареева А.М. Визуальный контакт в деловом общении // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 61 – 63.

УДК 338

Нагапетян А.С.
студент 4 курса
Сивиргина С.А.
студент 4 курса
Горина К.С.
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

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка финансового состояния, устойчивости и деловой активности предприятия является не просто важным элементом управления предприятием, результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяющим определить переговорную позицию предприятия при контактах с представителями различных партнерских групп. Финансовое состояние предприятия оценивается показателями ликвидности и платежеспособности. Данные показатели позволяют выяснить может ли предприятие в полном объеме и своевременно произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, предприятие, собственный капитал, ликвидность.

Assessment of the financial condition, stability and business activity of the

company is not only an important element of enterprise management, the results of this evaluation are the calling card, advertising, files, allowing to determine the negotiating position of the enterprise when dealing with representatives of various partner groups. The financial condition of the company is estimated indicators of liquidity and solvency. These figures allow the company to find out whether in full and on time to settle short-term liabilities.

Keywords: financial stability, solvency, enterprise, own capital, liquidity.

Цель анализа платежеспособности предприятия – это своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и найти резервы для улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

Платежеспособность предприятия складывается из двух факторов: наличие активов, достаточных для погашения всех имеющих у организации обязательств; степень ликвидности имеющих активов достаточная для того, чтобы при необходимости реализовать их, привести в деньги в сумме достаточной для погашения обязательств организации [1].

Существует несколько методик анализа платежеспособности предприятия.

Например, методика анализа платежеспособности Шеремента А. Д начинается с рассмотрения ликвидности. Ликвидность и платежеспособность оценивается с помощью ряда абсолютных и относительных показателей, характеризующие величину собственных оборотных средств. При этом сопоставляется фактическое их наличие с нормативом, который также утратил свое значение в настоящее время, поэтому в анализе более, активно применяются относительные показатели – коэффициенты ликвидности и платежеспособности. Автор также включают в анализ финансового состояния понятие иммобилизации оборотных средств. Учитывая все это, задолженность практически отсутствует и понятие иммобилизации сводится к узкому кругу хозяйственных просчетов. В связи с этим можно сделать вывод, что анализ платежеспособности рассматривается в данной методике очень узко. Определяется только сальдо дебиторской и кредиторской задолженности [4].

Анализ платежеспособности Донцовой Л. В также начинается с рассмотрения ликвидности баланса. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации. Анализ ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [3].

Методика анализа платежеспособности Гиляровской Л. Т. начинается также, как и у двух предыдущих авторов с ликвидности баланса, которая заключается в сравнении средств по активу, также сгруппированных по степени убывающей ликвидности, и с обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Гиляровская Л.Т.

выделяет в основном три показателя – коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и текущей ликвидности. Но также использует еще два коэффициента, если доля собственного капитала и коэффициент текущей ликвидности в формирование оборотных активов меньше норматива [3].

Проведем сравнительный анализ методик платежеспособности предприятия Шеремент А. Д., Донцовой Л. В. Гиляровской Л. Т.

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методик анализа платежеспособности предприятия

Элементы методик	**Шеремент А.Д.**	**Донцова Л.В**	**Гиляровская Л.Т**
Цель и задачи анализа	Определить перспективы финансового положения предприятия. 1) выявление динамики развития финансового состояния предприятия; 2) расчет удельного веса отдельных показателей финансового состояния предприятия; 3) исследование абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия;	Обеспечение эффективного управления платежеспособностью предприятия. 1) исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период; 2) исследование структуры соответствующих показателей и их изменений; 3) изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов;	Охарактеризовать состояние и устойчивость организации с помощью расчета показателей оценки платежеспособности. 1) оценить платежеспособность предприятия на основе показателей ликвидности баланса; оценки платежеспособности предприятия на основе изучения потоков денежных средств.
Показатели, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа	Относительные показатели: 1) Коэффициент платежеспособности за период; 2) Степень платежеспособности по текущим обязательствам;	Финансовые коэффициенты: 1) Общий показатель платежеспособности (L1); 2) Коэффициент абсолютной	Показатели ликвидности предприятия 1) Коэффициент абсолютной ликвидности; 2) коэффициент срочной ликвидности;

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методик анализа платежеспособности предприятия (продолжение)

	3) Степень платежеспособности общая; 4) Коэффициент задолженности по	ликвидности (L2); 3) Коэффициент критической оценки (L3); 4) Коэффициент	3) Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

	кредитам банков и займам; 5) Коэффициент задолженности другим организациям; 6) Коэффициент задолженности фискальной системе; 7) Коэффициент внутреннего долга;	текущей ликвидности (L4); 5) Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5); 6) Доля оборотных средств в активах (L6); 7) Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7).	4) коэффициент соотношения собственного капитала и заемного; 5) период инкассирования дебиторской задолженности; 6) Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности; 7) Коэффициент покрытия чистыми активами заемного капитала; 8) Коэффициент обеспеченности собственными средствами; 9) Коэффициент покрытия чистыми активами кредиторской задолженности; 10) Коэффициент покрытия чистыми оборотными активами кредиторской задолженности; 11) Коэффициент соотношения чистых оборотных активов с чистыми активами;
Описание способов исследования изучаемых объектов	Горизонтальный (позволяет установить относительные приращения показателей и темп роста). Вертикальный (анализ актива и пассива). Трендовый (анализ статей баланса за более продолжительное время с использованием	Горизонтальный (изменений каждого показателя за текущий период). Вертикальный (исследование структуры соответствующих показателей). Трендовый (динамика	Горизонтальный (изменение показателей за рассматриваемый период); Вертикальный (сравнительный анализ нескольких периодов); Факторный анализ (определение влияния факторов на прибыль и рентабельность).

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методик анализа платежеспособности предприятия (продолжение)

	специальных экономико-математических методов).	изменения показателей). Факторный анализ (влияние факторов на прибыль).	
Источники данных, на основании которых производится анализ	Бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о движении денежных средств (форма № 4).	Бухгалтерский баланс (форма № 1).	Бухгалтерский баланс (форма №1).
Характеристика документов, которыми оформляют результаты анализа	Графическое представление результатов анализа, табличные формы.	Таблицы, диаграммы, графическое представление результатов анализа.	Диаграммы, стандартные таблицы.
Пользователи результатов анализа	Внешние и внутренние пользователи.	Внешние и внутренние пользователи.	Внешние и внутренние пользователи.

Исходя из сравнительного анализа методик можно сделать вывод, что методика Донцовой Л. В. более приемлема, потому что она четко разбивает анализ платежеспособности на составные части, что наиболее полно и точно позволяет определить финансовое состояние предприятия.

Использованные источники:

1. Гончаров, А. И. Оценка платежеспособности предприятия: проблема эффективности критериев / Гончаров А. И. // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 3. – С. 38-40.
2. Джалаев, Т. К. Оценка платежеспособности предприятия как составная часть антикризисного управления / Джалаев Т.К. // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 5. – С. 58-59.
3. Ендовицкий, Д. А. Финансовый анализ : учебник / Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 300 с.
4. Шеремент, А. Д. Теория экономического анализа: учебник. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 333 с.

УДК 368

Нагапетян А.С.
студент 4 курса
Сивиргина С.А.
студент 4 курса
Горина К.С.
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

АНДЕРРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ

В современных условиях роль страхования, как одной из важных предпосылок безопасной жизнедеятельностиобщества в целом,беспрерывнои стремительно возрастает. Страхование является не только необходимостью для дальнейшего развития экономики, но и преобразуется в привлекательный бизнес.

Один из главных бизнес-процессов страхования является андеррайтинг (англ. underwriting)переводится с английского как «подписание под» чем-либо, под какими-либо критериями, то есть принятие решения. Следовательно, в страховании андеррайтинг – это принятие решения о страховании потенциального риска. Андеррайтинг считается основным ключевым звеном,лежащим в основесистемы страховых отношений, на протяжении всей истории развития страхования, так как конкретно от его функционирования зависело и зависит успешное проведение страховых операций и получение прибыли страховщиком.

Ключевые слова:андеррайтинг, страховая компания, андеррайтинговая политика, страховые отношения.

In modern conditions the role of insurance as an important factor in the life of society at large, constantly and rapidly increasing. Insurance is not only a necessity for further development of the economy, but also transformed into an attractive business.

One of the main business processes insurance underwriting (eng. underwriting) translates to English as "signing under" of anything, under any criteria, that is the decision. Therefore, in insurance, underwriting is the decision on insurance risk potential. Underwriting is the main key element underpinning the entire system of insurance relations, throughout the history of development of insurance specifically from its operation depended, and depends on the successful conduct of insurance operations and profit insurer.

Keywords: underwriting, insurance company, underwriting policies, the

insurance relationship.

Андеррайтинг –это процесс анализа предлагаемых на страхование рисков, принятия решения о страховании того или иного риска и определения адекватной риску тарифной ставки и критерий страхования, принятие рисков на страхование (перестрахование) или отклонение, включающий их оценку, классификацию на страховые или не страховые, определение сроков,размеров и условий покрытия; расчет размеров премии[1].

В связи с чем основными функциями андеррайтинга являются [3]:

1. *Оценка рисков.* Любой риск характеризуется определенными параметрами: количественными (вероятность ущерба, наибольший возможный ущерб, математическое ожидание ущерба и т. д.) и качественными (качество системы противопожарной безопасности, наличие сигнализации, уровень подготовки и опыт пилотов). Оценка рисков состоит в определении параметров каждого из рисков.

2. *Определение адекватного страхового тарифа.* Страховые тарифы рассчитываются актуарно, а задача андеррайтера состоит в выборе адекватных повышающих (понижающих) коэффициентов к базовому тарифу, в зависимости от специфики конкретного договора страхования.

3. *Определение условий страхования.*Одним из инструментов управления прибыль ностью страховой организации, наряду со страховыми тарифами, являются условия страхования (широта страхового покрытия, исключения из страховых событий и т. д.).

4. *Формирование прибыльного страхового портфеля.* Под страховым портфелем будем понимать сумму всех страховых брутто-премий, полученных (начисленных) на протяжении андеррайтингового года по некоторому виду страхования или по всем видам страхования, за вычетом расходов на привлечение страхователей (агентские и брокерские вознаграждения) и расходов не ведение дела.

Основные тенденции развития страхования связаны с необходимостью создания надежного инструмента защиты интересов человека, общества, страны, субъектов экономической деятельности от рисков.

Страхование принадлежит к числу наиболее устойчивых форм защиты финансово-хозяйственной жизни от многочисленных рисков и представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Основными бизнес-процессами страхования являются маркетинг, разработка страховых услуг,реализация, андеррайтинг, сопровождение контракта, регулирование убытков. Андеррайтинг является ключевым звеном, представляющимв основе всей системы страховых отношений. Он содержится [2]:

1. в принятии на страхование (перестрахование) или отклонении заявленного объекта страхования на основе оценки присущих этому объекту индивидуальных рисков с целью формирования или корректировки критерий договорастрахования и определения страхового тарифа;

2. разработке мероприятий по защите всего или долистрахового портфеля;

3. разработке и выполнениимероприятий по снижению принятых на страхование (перестрахование) рисков.

Целью андеррайтинга при страховании является воплощения отбора рисков для формирования сбалансированного и рентабельного страхового портфеля по виду страхования и в целом посредством приема на страхование объектов определенного рода и уклонения от приема на страхование других объектов. Андеррайтер (в пределах собственных возможностей) или страховщик вправе отказать в приеме на страхование наиболее рискованных объектов, когда вероятность страховой выплаты и степень ущерба так значительны, что уже не могут рассматриваться как случайное событие.

Ужесточение конкуренции на страховом рынке в России ставит перед андеррайтером задачи [4]:

1. Как сох|ранить клиентскую баз|у при функциональной демпинговой политике конкурентов?

2. Как повысить качество страховых услуг?

3. Как сох|ранить необходимый уровень рентабельности бизнеса?

Анде|ррайтерскаяполитикав рамках страховых компаний РФ должна учитывать:

– финансовые способности ст|раховщика платить по обязательствам;

– взаимосвязь с другими политиками страховщика – тарифной, бюджетной, финансовой, инвестиционной, выплатной, кадровой;

– величину п|рогнозируемого андеррайтерского дохода, стабильность и маневренность по|ртфеля рисков;

– политику перестрахования;

– объем полномочий андеррайтеров и их мотивацию;

– прогноз уровня убыточности, определяющего величину отчислений в фонд больших убытков и величину статистических индексов выплат, а также отклонения фактической суммы убытков от прогноза;

– рыночную конъюнктуру;

– допустимые общепризнанные нормы дебиторской задолженности;

– конфигурации в законодательстве и способности их оперативного учета в политике страховщика;

– программы по развитию новых видов страхования [3].

Ведущей проблемой, с которой сталкиваются страховые организации, является необходимость улучшения и совершенствования методов о|рганизации и управления п|роцессом андеррайтинга в страховании, кото|рая позволяетоперативно работать с индивидуальными

рисками страхователей и улучшать андеррайтерский результат страховщика.

В связи с чем мероприятия по снижению риска применяемые страховщиками разделяют на организационные (охрана, соблюдение технологии производства, правил эксплуатации промышленного оборудования, соблюдение санитарно-гигиенических норм, отказ от вредных привычек при личном страховании и т.д.) и технические (оснащение объекта страхования техническими системами оповещения, сигнализации, слежения и т.п., укрепление объекта и его конструктивных элементов, проведение профилактических и лечебно-оздоровительных мероприятий при личном страховании и т.д.).

Использованные источники:

1. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании / А. П. Архипов [Текст]: учебник. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 241 с.
2. Страхование в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://bibliofond.ru (дата обращения 3.11.2016 г.)
3. Николенко, Н.П. Андеррайтинг– ключевой бизнес-процесс в страховой компании// Информационно-аналитический портал «Страхование сегодня»[Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www. insur-info.ru/ comments/366
4. Шинкаренко, И. Э. Андеррайтинг как конкурентное преимущество// Страховое дело, 2004. – № 3. – С. 20-24.

УДК 330

Нагиева А. Д.
студент 2 курса
Могилевцева Н. А.
студент 2 курса
Коваленко Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
«Кузбасский Государственный Технический Университет имени Т.Ф.Горбачева»
Россия, г. Кемерово

КОРРУПЦИЯ КАК «КОРНЕВАЯ» ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены понятие коррупции, ее виды, сферы, а также распространение коррупции в РФ.

Ключевые слова: коррупция, сферы коррупции, критерии коррупции.

Исследование коррупции выходит далеко за рамки изучения разрозненных эпизодов, получающих известность благодаря прессе, и требует ответа на самые фундаментальные вопросы политической экономии современного общества. Коррупция не только выявляет противоречие между рыночными механизмами и процессами голосования, но и требует обратить внимание на проблемы распределения ресурсов, возникающие в

присутствии крупных организаций, как в частном, так и в государственном секторе. Делегирование принятия решений является фундаментальным организационным приемом, как в сложных современных обществах, так и в слаборазвитых государствах. Но когда агент получает право действовать на свое усмотрение, коррупция открывает путь к тому, что цели его принципала достигаются в недостаточной степени.

Коррупция – не только юридическое, социально-экономическое понятие, обозначающее обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Наиболее часто термин применяется по отношению к бюрократическому аппарату и политической элите. Согласно российскому законодательству, коррупция — это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица.

Характерным признаком коррупции является конфликт между действиями должностного лица и интересами его работодателя либо конфликт между действиями выборного лица и интересами общества. Коррупцию можно классифицировать по многим критериям:
-по типам взаимодействующих субъектов (граждане и мелкие служащие, фирмы и чиновники, нация и политическое руководство);
-по типу выгоды (получение прибыли или уменьшение расходов);
-по направленности (внутренняя и внешняя); по способу взаимодействия субъектов, степени централизации, предсказуемости [2].

Существует семь типов взаимодействий, в рамках которых индивиды могут пытаться повлиять на поведение представителей государства: предложение взятки; полностью легальный путь, при котором индивиды четко соблюдают правила, не пытаясь изменить их в свою пользу или получить какие-либо преференции: ждут своей очереди, заполняют бумаги, поставляют продукцию по предлагаемым государством ценам, платят за вход и соблюдают правила дорожного движения;поведение агента может определяться дружбой, семейными связями или личной преданностью; чиновников можно попытаться убедить или проинформировать; можно воспользоваться юридическими мерами, подавая иски и добиваясь выполнения судебных предписаний; если государство демократическое, индивиды могут попытаться повлиять на результаты следующих выборов или инициировать референдумы по тем или иным проблемам; граждане могут прибегнуть к угрозам, чтобы заставить чиновников сделать то, что

требуется.

Еще одним весьма актуальным вопросом является взаимосвязь между уровнем коррумпированности страны и темпами экономического роста. Установить между ними надежную статистическую связь пока не удалось, не смотря на неоднократные попытки, предпринятые статистиками. Тем не менее, удалось показать, что эффективность государственных расходов и, в частности, расходов на образование, падает с ростом коррумпированности страны.

Утверждение, что коррупция повышает эффективность, основывается на предположении, что экономические затраты государственного контроля могут быть снижены или аннулированы за счет взяточничества. В настоящее время главенствует точка зрения, что вред от коррупции значительно превышает позитивные моменты. Коррупция оказывает отрицательное воздействие на соотношение инвестиций и ВВП, т.е. уменьшение коррумпированности бюрократов приводит к увеличению инвестиций. Эти же выводы подтверждаются и другими многочисленными исследованиями, проводимыми, в частности, под эгидой Всемирного Банка. Одним из основных путей коррупционного обогащения для бюрократии, в особенности для верховной политической элиты, являются государственные расходы [4].

Коррупция взаимосвязана со средствами управления потоками капитала. На это есть две причины:

1. Чем более коррумпирована страна, тем меньше ее способность взимания налогов;

2. Прямые иностранные инвестиции составляют относительно меньшую долю импорта капитала в коррумпированных странах, чем в странах с меньшим уровнем коррупции.

Коррумпированные страны имеют более неустойчивый портфель сбережений, что, в свою очередь, снижает возможности макроэкономического управления.

Инвестиционные проекты во многом определяются решениями, которые высшие чиновники принимают по своему усмотрению. Крупные инвестиционные проекты (в особенности, с участием иностранных корпораций) часто предполагают передачу монопольных прав победителю конкурса, что предполагает получение чиновниками особенно больших взяток. Некоторые проекты создаются специально для того, чтобы определённые группы получали ренту («государственную ренту») от тех, кто назначен в качестве исполнителя проекта [3].

Среди других областей, наиболее прибыльных в плане коррупции, следует выделить: налоговые льготы; продажа сырьевых товаров по ценам ниже рыночных; районирование, поскольку оно влияет на стоимость земли; добыча природных ресурсов; продажа государственных активов, в особенности приватизация государственных предприятий; предоставление монопольной власти к определённому виду коммерческой (в особенности

экспортно-импортной) деятельности; контроль над теневой экономикой и нелегальным бизнесом (вымогательство, защита от преследования, уничтожение конкурентов и т. д.); назначение на ответственные посты в органах власти.

Далее рассмотрим данные Государственной службы статистики о количестве коррупционных преступлений в РФ.

Таблица 1

Показатель	2013г	2014г	2015г	Изменения	
				2015г к 2013г	2015г к 2013г в %
Количество коррупционных преступлений, зарегистрированных	34966	38203	42506	7540	118,3

Количество ущерба, причиненное экономике РФ Таблица 2

Показатель	2013г	2014г	2015г	Изменения	
				2015г к 2013г	2015г к 2013г в %
Ущерб в млн. руб.	43993,88	50055,3	59926,52	15932,64	126,6

По данным Государственной службы статистики, количество коррупционных преступлений выросло более чем на 7,5 тысяч, или же почти 20%. Наряду с ростом преступлений, параллельно увеличивается и ущерб, причиненный государству от коррупционных действий, и в 2015 году он составил почти 1,6 млрд. руб.

Следует выделить наиболее коррумпированными сферами жизнедеятельности россиян: 1) Бытовая направленность: здравоохранение; образование; жилищно-коммунальное хозяйство. 2)Правоохранительные органы: ГИБДД. 3)Государственная сфера: госзаказы/госзакупки; сертификационная система; распределение земельных участков (в том числе и земельные отношения); строительство.

Специалисты утверждают: коррупция в России становится своеобразным бизнесом. Это подтверждает сравнение с 90-ми годами – для осуществления свободной предпринимательской деятельности ИП платили «крыше» (преступной группировке). В наше время функции, так называемой крыши исполняют должностные лица и чиновники. Говоря о показателях случаев коррупции по отдельным правоохранительным структурам, представитель Генпрокуратуры отметил, что в 2015 году за преступления коррупционной направленности осуждено сотрудников органов внутренних дел - 846, органов ФССП - 164, органов ФТС - 57, органов ФСКН - 41, органов ФСБ - 4. "Кроме того, обвинительные судебные приговоры состоялись в отношении 72 должностных лиц органов следствия и дознания, в том числе 15 работников следственных органов [5].

В заключение следует отметить, что в Российской Федерации коррупция является одной из корневых проблем. Коррупция разрушает конкуренцию, вытесняет общепринятые правила рыночной экономики, повышает издержки товаропроизводителей, перекладывая их оплату путем завышения цен и тарифов на плечи потребителей, а так же ведет к дисфункциям системы государственного управления. Вывод в данном случае однозначен – коррупция ведет к серьезным отрицательным последствиям экономического, социального и нравственного характера. Необходимо решать проблему коррупции в первую очередь путем изменения законодательства, ужесточения мер, применяемым к нарушителям.

Использованные источники:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] URL: http://www.fedstat.ru/indicators/start.do (дата обращения 25.11.2016).
2. Румянцева Е. Е. Коррупция как противоположность демократии // Научный эксперт. — 2012. — № 12. — С. 60-70.
3.Информационное агентство. [Электронный ресурс] URL: http://tass.ru/politika/3484958(дата обращения 25.11.2016).
4. [Электронный ресурс] URL: http://rusdni.ru/ekonomika/novosti/korrupciya-v-rossii-statistika-za-2016-god.html(дата обращения 26.11.2016).
5. Электронный учебник экономика коррупции. [Электронный ресурс] URL: http://www.indem.ru/corrupt/Uc2012/Glava3.pdf(дата обращения 26.11.2016)

УДК 330.146

Науменко Е.П.
магистрант 1 курса
факультет «Экономический»
РЭУ им. Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)
Россия, г. Кемерово

МАЛЫЙ БИЗНЕС. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Статья посвящена рассмотрению основных источников финансирования малых предприятий, а так же выделению основных проблем, связанных с финансированием и развитием малого бизнеса в современных условиях.

Ключевые слова: малый бизнес, источники финансирования, проблемы финансирования.

The article considers the main sources of funding for small businesses, as well as the allocation of the main problems related to the financing and development of small business in modern conditions.

Keywords: small business, funding sources, financial problems.

Главной целью формирования и функционирования предприятий любых видов и размеров является формирование определенного количества

финансовых ресурсов, необходимого для финансирования операционной деятельности данного предприятия, а так же обеспечения его развития в будущем. Для достижения изложенной выше цели могут использоваться различные инструменты, на выбор которых оказывают непосредственное влияние размеры самого предприятия.

В настоящее время в рамках сложившихся экономических и политических условиях эффективность и устойчивость развития малых предприятий приобрело наибольшую значимость, так как именно в данном секторе экономики создается и оборачивается большая часть национальных ресурсов, что непосредственно является рычагом развития экономики страны в целом. Малые предприятия являются производителями благ и услуг, а так же крупнейшим работодателем. Именно поэтому проблемы создания и развития малых предприятий находятся в центр внимания.

Специфической чертой малых предприятий являются их постоянные проблемы при формировании ресурсов, которые ощущаются как в период становления, так развития и роста.

На сегодняшний момент тема исследования очень актуальна, что обусловлено необходимостью развития малых предприятий для достижения эффективной и стабильной экономики страны в целом.

Целью данного исследования является выявление и рассмотрение основных проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия при формировании финансовых ресурсов. Для достижения поставленной цели в ходе написания работы были осуществлены следующие задачи:

1. Рассмотрение основных видов и источников финансирования малых предприятий;
2. Изучение основных факторов, оказывающих влияние на формирование финансовых ресурсов малых предприятий и их оценка;
3. Рассмотрение проблемы финансирования малых предприятий в условиях ограниченности ресурсов.

В первую очередь для проведения анализа формирования финансовых ресурсов малых предприятий следует провести классификацию возможных видов финансирования малых предприятий, на основании:

1. Условия по предоставлению денежных средств;
2. Возможные источники получения денежных средств;
3. Основные субъекты и способы их финансирования.[2]

В качестве основных источников финансирования малых предприятий выделяют собственные, привлеченные, а так же заемные средства. Самофинансирование включает в себя накопленную прибыль, амортизационные отчисления, резервный фонд и уставный капитал. Привлеченные средства состоят в основном из средств акционеров, учредителей или участников, выпуска и размещения акций. Заемные или иначе кредитные средства представляют собой банковские и коммерческие кредиты, а так же выпуск и размещение облигаций.[1]

Для выявления и изучения основных проблем формирования

финансовых ресурсов малых предприятий необходимо рассмотреть их основные источники финансирования, каждый из которых имеет свои особенности и специфические черты.

Первоначально формирование финансовых ресурсов абсолютно всех видов предприятий происходит в момент их учреждения в качестве формирования уставного капитала, источники которого, в свою очередь, могут иметь различный вид в зависимости от организационно-правовой формы самого предприятия. Так, источниками формирования уставного капитала могут иметь вид паевых взносов, акционерного капитала, долгосрочного кредита, бюджетных средств и так далее. На данном моменте возникает первая проблема – ограниченное число участников и, соответственно, инвестиционных вкладов в виде паев или долей. Следовательно, изначально, на стадии создания малого предприятия у него возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами, необходимыми для образования основного и оборотного капитала.[3]

Данная проблема приводит к тому, что малые предприятия снижают возможности по самофинансированию, которое осуществляется через внутренние ресурсы самого предприятия, образующиеся в процессе основной деятельности, и является наименее рисковым для малого предпринимательства. Основным внутренним источником является чистая прибыль, которая распределяется на цели накопления и потребления фирмы.

Из вышесказанного вытекает следующая проблема, заключающаяся в специфической особенности малых предприятий, которые, как правило, ориентируются на текущее получение прибыли без ее дальнейшего накопления, помимо этого в настоящее время очень высокая доля убыточных малых предприятий.

Одной из проблем малых предприятий, так же является значительная изношенность основных фондов, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что малым предприятиям не хватает собственных средств для финансирования своих инвестиционных программ.

К числу специфических особенностей малых предприятий можно отнести недостаточный масштаб деятельности, который не дает малому бизнесу использовать такой источник самофинансирования, как выпуск акций. Поэтому фондовый рынок становится недоступным для большинства малых предприятий, по причине высоких затрат, связанных с необходимостью преобразования предприятия.[5]

Таким образом, малые предприятия имеют множество источников самофинансирования, рациональное использование которых является непременным залогом успеха их деятельности. Следует отметить и то, что значимую роль в этом процессе играет государство, особенно в частности нормативно-правовой базы налогообложения прибыли, амортизационных механизмов, организации участия на рынке ценных бумаг и так далее.

Все вышерассмотренные источники формирования финансовых ресурсов относятся, прежде всего, к собственным источникам, но помимо

них выделяются так же и внешние, такие как лизинг, франчайзинг и кредитование.

Лизинговая форма приобретения имущества является одной из наиболее эффективных способов финансирования малых предприятий в условиях ограниченности собственных ресурсов, применение которой позволяет создать или же значительно расширить бизнес малым предприятиям, так как лизинг позволяет получить оборудование без его единовременной и полной оплаты. Наряду с перечисленными преимуществами, лизинг позволяет использовать ряд налоговых льгот.

Еще одним из внешних источников финансирования является франчайзинг, который в последнее время набирает популярность среди малых предприятий. Данный механизм представляет собой долгосрочное сотрудничество нескольких партнеров, объединяющихся с целью совместного использования товарного знака, отработанной технологии, ноу-хау и других прав интеллектуальной собственности. Использование малыми предприятиями франчайзинга имеет ряд преимуществ:

- Всестороння поддержка и заинтересованность в успехе;
- Использование проверенной, функционирующей концепции и методики ведения бизнеса;
- Известность товарного знака, привлекает клиентов;
- Снижение издержек на рекламу, вследствие известности товарного знака.[4]

Банковское кредитование так же является одним из внешних источников финансовых ресурсов, которое в развитых странах для малых предприятий является основным. Но в нашей стране, вследствие сложившихся условий, в сфере банковского кредитования имеются существенные проблемы препятствующие малому бизнесу в получении кредита, такие как:

- Непрозрачная и недостоверная отчетность;
- Малозначительный масштаб бизнеса;
- Низкое качество бизнес-планов;
- Отсутствие собственных средств и ликвидных активов;
- Несоответствие рентабельности деятельности малых предприятий, процентам по кредиту;
- Сложность и длительность процесса получения кредита.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что малые предприятия испытывают недостаток финансовых ресурсов, как при создании бизнеса, так и на различных стадиях в процессе его функционирования.

Использованные источники:

1. Абель,Э., Бернанке Б. Микроэкономика.- СПб.: Питер. — 2015. — 768 с.
2. Ванчухина Л. И.. Финансы: Учебник для вузов/ Л. И. Ванчухина, – М.: ИВЦ: маркетинг, 2014. – 502 с.

3. Кошелева Т.Н. Финансирование деятельности малого предпринимательства в процессе его стратегического развития // Сборник научных статей института бизнеса и права г. С.-Петербург. – вып. 9. — 2014. – С. 32-36.
4. Литвинова Ю. Малый бизнес: финансовая адаптация к кризису // Банковское кредитование. – 2015. – № 7. – С. 21-25.
5. Малый бизнес: текущее состояние и проблемы финансирования / В. Буев, А. Шамрай, А. Шестоперов. М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. - СПб.: Питер. — вып. 6 — 2014. – С. 45-51

УДК 316.7

Науширванов Ю.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВОГО СОВЕЩАНИЯ

Аннотация: *В статье рассматриваются общие вопросы и по подготовке и проведению деловых совещаний. Приводится общепринятые классификации совещаний, и даются рекомендации по их проведению.*

Ключевые слова: *деловое совещание, повестка дня, участники, обсуждения, цели, репутация.*

Деловые совещания – это важнейшая форма совместного обсуждения тех или иных производственных, коммерческих, управленческих и иных вопросов на предприятиях и в организациях; способ выработки и принятия управленческих решений. Они играют весьма важную роль в процессе управленческой деятельности, отличаются значительным разнообразием по целям и формам.

Работа по подготовке совещания начинается с определения его цели. Затем намечается повестка дня, определяются состав участников, день, время и место проведения совещания.

Прежде всего, готовится к совещанию сам руководитель. Важна готовность не только самого доклада, но и проектов решений, а также выступлений [1].

Деловое совещание – один из высокоэффективных, но трудоемких методов управления, поэтому необходимо использовать его для рассмотрения самых актуальных вопросов, действительно требующих выработки коллективных решений.

Подготовка совещания. Для того чтобы максимально эффективно использовать время, отведенное на совещание, нужно продумать шаг за шагом его организацию и решить поставленные задачи[3].

Состав участников совещания. Важным вопросом при проведении эффективного совещания является численность его участников. Лучше

сократить количество присутствующих до минимума, оставив только тех, кто необходим и чье мнение важно для принятия решения.

Повестка дня. Представляет собой письменный документ, который заранее раздается участникам совещания. Он включает тему, цель совещания, пункты, подлежащие рассмотрению, и время на их обсуждение, сроки и место совещания, фамилии докладчиков.

Подготовка доклада. Как правило, по роду своих обязанностей руководитель часто является основным докладчиком совещания.

Прения. Важнейшим этапом подготовки совещания является организация прений. Необходимо не только заблаговременно ознакомить участников совещания с повесткой дня, но и вызвать интерес людей к поднимаемым на совещании вопросам, это обеспечит их желание высказать свою точку зрения, принять участие в обсуждении вопросов.

Подготовке помещения. Немаловажное значение имеет также подготовка помещения для совещания (хорошая звукоизоляция, нормальная температура воздуха, удобная для работы мебель, вентиляция и т.п.).

Протокол. Ответственным этапом является фиксирование процесса обсуждения вопросов, вынесенных на совещание, т.е. протоколирование.

Протокол – это организационно-распорядительный документ, фиксирующий ход обсуждения вопросов и принятия решений на собраниях, совещаниях [7].

Проведение совещания. Начинать совещание следует точно в назначенное время, независимо от того, сколько человек еще не подошло.

Оптимальная длительность оперативного совещания составляет 20 – 30 мин, проблемного совещания с насыщенной повесткой дня до 1,5 – 2 ч. Время рассмотрения одного достаточно сложного вопроса не должно превышать 40 – 45 мин.

Через каждые 1,5 ч работы необходимо делать перерывы для того, чтобы не переутомлять участников совещания [6].

Заслуживает внимания японская кольцевая система принятия решений – кин-гесё. Такое совещание проходит быстро и эффективно, так как в нем участвует мало людей, все они заранее знают, о чем пойдет речь, потому что ознакомились с проектом решения и замечаниями предыдущих специалистов. Такой метод позволяет сократить число плановых совещаний на 20 – 30%.

Совещание должно проходить в атмосфере искренности и откровенности, взаимного уважения, принципиальности, деловитости, самокритики: главная его задача – искать и находить позитивные решения.

Подведение итогов. В заключительной части совещания руководитель должен четко сформулировать принятые в ходе коллективного обсуждения решения, назвать ответственных исполнителей и установить сроки исполнения, чтобы удостовериться в достижении всеми участниками общей договоренности [4].

Подписав к исполнению решение, принятое на совещании,

руководитель обязан проконтролировать его выполнение. По возможности, следует определить повестку и сроки последующего делового совещания.

Если следовать этим требованиям, то совещание пройдет на должном уровне и достигнет желаемого результата. Но для того чтобы высвободить больше полезного рабочего времени для проведения совещаний, необходимо использовать различные вспомогательные средства [9].

Совещание завершается точно в назначенное время. Таким образом, руководитель обеспечит себе репутацию умелого организатора и опытного ведущего.

Завершая совещание, необходимо поблагодарить участников за участие в работе, сотрудничество в совместном решении проблемы и высказать в позитивном смысле несколько итоговых фраз. При необходимости надо уточнить возникшие неясности и ответить на все вопросы.

Желательным финалом совещания является общая оценка эффективности этой деловой встречи. Ведь очень важно для руководителя создавать у своих сотрудников оптимистический настрой на будущее, хорошее видение перспектив совместной деятельности [2; 8].

Подводя итог всему вышесказанному, хотелось бы еще раз обратить внимание на актуальность распределения рабочего времени каждого руководителя организации, на его умение четко, ясно, быстро доводить информацию до своих подчиненных, получать все необходимые сведения от них, принимать своевременно правильные решения [10].

Деловое совещание – один из востребованных видов делового общения, в том числе и для решения проблем в области экономики, финансов, менеджмента. Деловое совещание актуально всегда и везде [5].

Использованные источники:

1. Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. Учебник для вузов-2-ое изд. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002 - С. 36-52.
2. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений. – М.: ИНФРА – 2003. - 368с.
3. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. Практическое пособие для деловых людей. / 2-ое изд. Исправ. – М.: Издательский дом «ИНФРА-М». Издательство «Весь мир» 2000. 264с.
4. Грошев И.В., Поздняков А.А. Служебное совещание.- Экономическая литература. Издание 1-ое. Издательство «Питер». 2004. -С.178.
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. 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. 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.
8. Игебаева Ф. А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
9. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфимский государственный авиационно-технический университет. Уфа, 2005.
10. Кафиев И.Р. Профессиональная этика менеджера NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 55. С. 298-301.

УДК 354

Неводова И.А.
ассистент
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина
Каракчиева А.Э.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены меры антикризисной политики, проводимой органами государственного управления Российской Федерации.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, государственный финансовый контроль, государственное регулирование, антикризисная политика, социально-экономическая устойчивость.

GOVERNMENT CRISIS MANAGEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article deals with the measures of anti-crisis policy pursued by the government of the Russian Federation.

Key words: financial and economic crisis, state financial control, government regulation, anti-crisis policy, social and economic sustainability.

Кризисом называется резкое ослабление экономического состояния страны, проявляющееся в большом снижении производства, нарушении сложившихся производственных связей, разорении предприятий, увеличении числа безработных, а также в снижении жизненного уровня и благосостояния населения.

Государственное антикризисное управление - это элемент системы государственного управления, который включает прогнозирование и своевременную диагностику кризисных ситуаций, анализ причин их

возникновения, разработка неотложных мер по устранению кризисных явлений, а также разработку комплексной программы по выходу из кризисной ситуации и восстановлению устойчивого экономического роста. Поэтому появляется потребность исследования мер по минимизации кризисных проявлений в России, предпринятых Правительством РФ. [4]

Участие государства в экономической жизни страны выражается в основном в его функции регулирования, то есть, в обеспечении и поддержании необходимых условий экономического развития. К тому же, оно обладает большим количеством экономических средств, которые при необходимости можно направить на поддержание банковской системы или отдельных экономических образований. Государство обязано устранять разрушение экономической системы. В этом его миссия и роль.

Факторы, оказывающие влияние на формирование и развитие кризисных явлений в экономике классифицируются по некоторым признакам. Прежде всего, по внешним и внутренним. К внешним факторам можно отнести: положение мирового и региональных фондовых рынков, состояние цен на отдельные виды продукции и услуг, на сырье и топливо; уровень интеграции в мировой рынок, стабильность мировых валют, характер действий крупных международных финансовых организаций. А к внутренним факторам - уровень развития экономики страны, ее конкурентоспособность, структура производства, стабильность и устойчивость развития в предшествующий период, внешний долг и платежный баланс, состояние бюджета, резервные фонды, а также устойчивость национальной валюты. [4]

Сегодня экономика нашей страны испытывает такие трудности как падение ВВП, валютные курсовые скачки, снижение цен на экспортируемые товары, а также санкции. Правительство России пытается найти выход из данной ситуации. Нелегкий 2015 г. показал наличие острых социальных проблем, связанных с ростом цен и безработицы. Именно поэтому, частью о неотложных мерах в Плане 2016 г. - социальная защита, которая включает обеспечение инвалидов высокоспециализированными техническими средствами на сумму 29,8 млрд руб., тогда как реализация дополнительных мероприятий в сфере занятости предполагает 3 млрд руб. [1]

Существующий антикризисный план Правительства РФ на 2016 г. предполагает масштабную поддержку экономики страны. Из бюджета антикризисного фонда, ФНБ (Фонд национальной безопасности) и президентского резерва выделено около 880 млрд руб. Многие отмечают, что при падении нефтяных котировок данных мер недостаточно. Переиграть ситуацию могут только структурные реформы. Источники финансирования Антикризисного плана можно увидеть на рисунке 1.



Рисунок 1 - Антикризисный план-2016 по источникам финансирования, млрд руб.

На рисунке видно, что основным источником финансирования является федеральный бюджет (487 млрд руб.), затем дополнительное финансирование (217 млрд руб.) и иные источники средств (176 млрд руб.).

Основным направлением работы Правительства РФ должно являться осуществление структурных мер, направленных на диверсификацию экономики и на создание условий для спасения экономики нашей страны. Общая стоимость антикризисных мер составляет около 470 млрд руб. Основной расходной статьей являются: выдача кредитов регионам (310 млрд руб.), субсидирование отечественной автомобильной промышленности, финансирование которого обошлось в 88,6 млрд руб., поддержка малого и среднего предпринимательства (почти 30 млрд руб.) и на поддержку ипотечных кредитов (16,5 млрд руб.). [3]

В течение преобразовательного периода в Российской Федерации были созданы основы налоговой системы, но недостаточная проработка отдельных положений является причиной ее частых изменений, что в свою очередь, не способствует долгой стабильности, а ее фискальная направленность не позволяет развивать антикризисный потенциал в долгосрочной перспективе.

Официально антикризисный план на 2017 г. предлагается называть «мероприятиями, направленными на повышение темпов роста российской экономики». Он оценен в 488,7 млрд руб. Из них 178,9 млрд руб. предлагается выделить на важнейшие проекты. Помимо этого, в плане есть еще одно гарантированное федеральным бюджетом положение - бюджетные кредиты регионам на 200 млрд руб. Оставшиеся положения плана на 109 млрд руб. бюджетным финансированием не гарантированы. Величину и источники финансирования предполагается подсчитать по результатам 1-го квартала 2017 г. [1]

В общей сложности, антикризисной программе Правительства РФ международными финансовыми организациями была дана положительная оценка. Эффективность принятых мер довольно высока. Однако на фоне

выхода экономики РФ из кризиса и восстановления финансового и сырьевого рынков, в целом, рынок труда в России будет восстанавливаться с задержкой. По прогнозам, безработица будет расти до 2018 г., По данным статистического ведомства на 2016 г., в стране 4,4 млн. безработных или 5,8 % от экономически активного населения. Положительную роль в борьбе с кризисом сыграли такие факторы, как повышение цен на нефть, восстановление поступления капитала в частный сектор, подъем экономической активности, снижение инфляции, сокращение рисков для банковского сектора. Антикризисные меры Правительства нашей страны оказались эффективными.

В настоящее время решается задача формирования более стабильной и устойчивой финансовой системы, не требующей постоянной господдержки и вливания денег из-за рубежа. По масштабам антикризисных программ, по данным Международного валютного фонда, особенно выделяются США и Китай, они входят в «пятерку» стран с наибольшим размером антикризисных пакетов, направленных на стимулирование экономики, которые в 2015 г. составили 2% от ВВП. Саудовская Аравия направила 3,5% на эти цели, крупными вливаниями характеризуется и Россия — 1,7% ВВП. [2]

В целом можно утверждать, что сегодня в РФ не создана комплексная программа обеспечения стабильности развития. Ни одно из новшеств не может работать без оплошностей, страна перенимает опыт развитых стран, строит векторы модернизации, и далее многое зависит от способов реализации. Для России стали уже традиционными планы повышения общего уровня в стране с учетом опыта прошлых периодов.

Использованные источники:

1. Сайт Правительства Российской Федерации [электронный ресурс]. Режим доступа: http://government.ru
2. Новостной портал – Российская газета [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rg.ru
3. Министерство финансов РФ [электронный ресурс]. Режим доступа: http://minfin.ru/ru
4. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – М.: Юрайт, 2014. – 406 с.

УДК 336. 148 (470+571)

Неводова И.А.
ассистент
кафедра «Финансы»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Дубовка Е.Ю.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматриваются актуальные проблемы в области государственного финансового контроля в России. Авторами выделяются проблемные аспекты функционирования российского государственного финансового рынка и пути их разрешения. Статья содержит мероприятия, способствующие повышению эффективности государственного финансового контроля в России.

Ключевые слова: финансовый контроль, государственный финансовый контроль, финансы.

The article deals with topical issues in the field of the state financial control in Russia. The authors highlighted the problematic aspects of the functioning of the financial market of the Russian state and the ways of solving them. This article contains measures that enhance the efficiency of the state financial control in Russia.

Keywords: financial control, state financial control, finance.

Публичные финансы – это публичные средства, с помощью которых достигаются поставленные государством и муниципальными образованиями задачи, направленные на осуществление функций государства и муниципальных образований. Для финансов характерна контрольная функция, что обусловливает существование финансового контроля. Реализация этой функции осуществляется на всех стадиях финансовой деятельности государства и муниципальных образований.

Одно из главных направлений в финансовой деятельности государства - контроль над сферами общественной жизни. Финансовый контроль оказывает воздействие на общественные отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования отдельных фондов денежных средств. Для управления механизмом централизованной аккумуляции финансовых ресурсов и организации процесса их перераспределения требуется создание четкой системы финансового контроля, которая способна обеспечить законность финансовой деятельности государства и осуществить оценку ее эффективности и

целесообразности. С развитием рыночных отношений и процесса углубления финансово-хозяйственной деятельности государственных и муниципальных хозяйствующих субъектов происходит усиление роли и значения государственного финансового контроля.

При рассмотрение задач государственного контрольной деятельности, следует выделить:

- предупреждение нарушения установленных правил при осуществление какой-либо деятельности, принятие мер к ее организации с учетом регулирующих ее правил – превентивная задача;

- ограждение общества, государства, граждан от негативных последствий какой-либо деятельности, которая осуществляется с нарушением правил, регламентирующих ее, путем приведения ее в соответствии с установленными требованиями.

Современная тенденция развития российской экономики имеет тенденцию к усилению роли государства в решении главных социально-экономических проблем. С усложнением связей и отношений в финансово-экономической сфере увеличивается количество субъектов и видов финансовой деятельности, изменяются законодательные аспекты.

Контроль как один из элементов процесса управления представляет собой систему мониторинга процесса функционирования управляемого объекта с целью оценить обоснованность и эффективность принятых управленческих решений результаты их выполнения, выявить отклонения от этих решений, устранить неблагоприятные ситуации и осуществлять корректировку действий.

Государственный контроль проникает во все уровни экономических отношений и для его рациональной организации необходима научно обоснованная классификация, которая позволит понять как можно глубже сущность каждого его элемента. Такая теоретико-методологически обоснованная классификация даст возможность для понимания различных сторон и особенностей государственного контроля, которые являются необходимыми для подготовки и полноты проведения контрольных мероприятий.

На сегодняшний день контрольная деятельность в большей степени направлена на проверку соблюдения установленных правил, а оценка эффективности осуществляется по количеству проведенных мероприятий. Излишние затраты финансовых и кадровых ресурсов на контрольные мероприятия и усиление административного давления на национальную экономику являются результатами неоптимальной организации. Именно поэтому высока актуальность задач контрольной деятельности, направленных на выявление возможных рисков, угроз причинения вреда, оценки ее результативности по эффекту, достигнутому от проведенных мероприятий.

В Российской Федерации функционирует разветвленная сеть контрольных органов, как горизонтальных, так и вертикальных. В эту сеть

входят: Контрольное управление Президента Российской Федерации и главные федеральные инспекторы в субъектах Федерации аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в федеральном округе, Счетная палата Российской Федерации, федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства, находящиеся в ведении Президента, Правительства федеральных министерств и их территориальные структуры.

Рассматривая состояние бюджетной сферы России на современном этапе, можно выделить ряд серьезных проблем, требующих преобразований при активном участии государства, свидетельством тому служит Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ. Выделим основные проблемы:

1. Проблема разработки единой концепции государственного финансового контроля, как системы общепринятых взглядов на цели, способы, формы, и задачи государственного финансового контроля.

2. Отсутствие федерального закона, определяющего возможности государственного финансового контроля в отношении всех юридических лиц. Данная проблема порождает препятствия для решения задач финансовой политики страны.

3. Отсутствие эффективных санкционных мер к нарушителям бюджетного законодательства. Ответственность за нарушения в сфере бюджетного законодательства устанавливается Бюджетным Кодексом РФ, предусматривающим 23 состава нарушений бюджетного законодательства, и Кодексом об Административных правонарушениях РФ, предусматривающим 3 состава нарушений бюджетного законодательства.

4. Существование громоздкой структуры органов государственного финансового контроля, что препятствует успешному осуществлению экономических реформ. Задачи, выдвигаемые органами государственного финансового контроля, носят недостаточно конкретный характер. Для эффективного функционирования они должны тесно взаимодействовать между собой и сохранять индивидуальную ответственность каждого органа за свой участок контроля.

5. Отсутствие корректного и гибкого планирования контрольными органами своих планов и проверок, осуществление своевременных проверок и ревизий в процессе исполнения бюджета.

6. Проблема неквалифицированности кадров аппарата государственного финансового контроля. Необходимо регулярно повышать квалификацию и профессиональный уровень сотрудников контрольных органов, их участие в различных учебных мероприятиях и обмене опытом.

Каждая проблема требует индивидуального подхода, тщательного анализа и своевременности принятия решений. Для повышения эффективности государственного финансового контроля необходимо осуществлять, представленные ниже, мероприятия:

- выработка и принятие концепции общегосударственной финансовой системы;

- строгое установление задач и целей государственного финансового контроля;

- построение в стране системы единого финансового контроля на единых принципах;

- корректное и гибкое планирование контрольными органами планов своих проверок, своевременное их осуществление;

- наделение Счетной палаты РФ дополнительными полномочиями – правом законодательной инициативы в решение вопросов финансового контроля, правом рассмотрения дел об административных правонарушениях в области законодательства о финансовом контроле;

- принятие для всех контрольных органов системы общих и обязательных стандартов;

- повышение профессионального уровня сотрудников контрольных органов, используя различные учебные мероприятия и обмен опытом с иностранными коллегами.

Подводя к итогу все вышесказанное, можно сделать вывод, что система государственного финансового контроля имеет свои слабые стороны, требующие рационального и эффективного подхода к их решению. Своевременность организационно-структурных мероприятий, совершенствование правовой и организационной структуры контроля, эффективное внедрение результатов научных исследований влияет на успех организации и построения единой системы государственного контроля и успешной экономической политики в стране в целом.

Использованные источники:

1. «Проблемы организации финансового контроля в Российской Федерации» Бойко Н.Н. Отрасли права-Аналитический портал – 2015г.
2. «Состояние и развитие государственного финансового контроля в России» И.С. Пилипенко Международный студенческий научный вестник
3. «Проблемы развития государственного финансового контроля в России и пути совершенствования его организации» Горбунова И.Е. Молодой ученый – 2014 г.

УДК 336:339.13.012. (470 + 571)

Неводова И. А.
ассистент
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный
университет им. И. Т. Трубилина
Ермакова А. С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: данная статья посвящена политики Центрального Банка в отношении путей и способов развития финансового рынка Российской Федерации.

Abstract: this article is devoted policy of the Central Bank for ways and methods of development of the financial market of the Russian Federation.

Ключевые слова: Банк России, финансовый рынок, цели, стратегии, развитие финансового рынка.

Keywords: Bank of Russia, financial market, purposes, strategy, development of the financial market.

В настоящее время ЦБ РФ осуществляет различные функции по регулированию экономики в стране такие, как: регулирование денежно-кредитную системы, осуществление монопольной эмиссии банкнот, организация платежно-расчетных отношений и реализация валютной политики. Центральный Банк РФ — это главный расчетный центром страны и мегарегулятор, в полномочия которого входит также и регулирование финансового рынка России (в 2013 году функции Федеральной службы по финансовым рынкам, после ее упразднения, были переданы в полномочия Центрального Банка РФ).

Развитие финансового рынка России сегодня представляется одним из приоритетных направлений в деятельности Банка России. Потому что именно от эффективной работы финансового рынка зависят такие важные показатели экономического развития, как:

1. Экономический рост страны и общий уровень качества жизни граждан;
2. Работоспособность механизма денежно-кредитной политики;
3. Эффективность мер ЦБ по достижению целевых показателей инфляции.

Экономический рост невозможен без доступа предприятий и организаций всех отраслей экономики к инструментам финансового рынка. В 2016 году в условиях экономического кризиса и влияния внешних факторов (таких, как санкции и некоторые экономические ограничения, введенные зарубежными странами) Правительству РФ необходимо

утверждать и реализовывать грамотно сформулированные самостоятельные стратегии развития финансового рынка РФ.

В связи с этим Банком России был направлен проект «Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов», адресованный Президенту и Правительству РФ и одобренный Советом директоров Банка России 19 февраля 2016 года. В данном документе были определены основные приоритетные цели новой стратегии развития финансового рынка, отражающие интересы населения России, рост и развитие реального сектора экономики, а также создание условий для роста финансовой индустрии:

1. Повышение уровня и качества жизни граждан Российской Федерации за счет использования инструментов финансового рынка, к которым относится широкий ассортимент финансовых продуктов и услуг;
2. Содействие экономическому росту за счет предоставления конкурентного доступа субъектам российской экономики к долговому и долевому финансированию и инструментам страхования рисков; [1]
3. Создание условий для роста финансовой индустрии выше среднеотраслевых показателей. При этом она должна формировать высокую отдачу на капитал и способствовать диверсификации экономики России. [2]

Для достижения указанных целей ЦБ РФ определил мероприятия, которые необходимо реализовать в среднесрочном периоде, т.е. в течение 2016-2018 годов и частично в долгосрочной перспективе. Они сгруппированы по следующим основным направлениям развития финансового рынка:

- Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг и повышение финансовой грамотности населения РФ. Данное направление является одним из важнейших условий функционирования финансового рынка. Она (защита прав) должна функционировать как комплексная система и включать в себя помощь потребителю финансовых услуг при нарушении его прав;
- Повышение доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства;
- Дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке;
- Развитие рынка облигаций и синдицированного кредитования;
- совершенствование регулирования финансового рынка, в том числе применение пропорционального регулирования, оптимизация регуляторной нагрузки на участников финансового рынка;
- Повышение квалификации лиц, профессиональная деятельность которых связана с финансовым рынком;
- Международное взаимодействие в области выработки и внедрения правил регулирования глобального финансового рынка;
- Совершенствование механизма по обеспечению стабильности финансового рынка. [3]

Для реализации данных направлений Банком России был разработан комплекс мер, включающих: введение курса финансовой грамотности в обязательную программу общеобразовательных школ; создание института финансового уполномоченного, который в перспективе займется урегулированием финансовых споров с участием населения и финансовых организаций, а также создание специальных финансовых продуктов и услуг для разных групп населения и разъяснение того, как эффективнее всего пользоваться этими продуктами. [4]

Кроме этого, предполагается информировать граждан о деятельности недобросовестных финансовых посредников, также в планах говорится о том, что все дееспособное население страны (включая субъекты малого и среднего предпринимательства) должны иметь возможность непрерывного получения базового набора качественных финансовых услуг. Еще одним немаловажным направлением выступает внедрение ЦБ РФ современных информационных технологий, что характеризуется как непременное условие финансовой доступности, а также совместная с правоохранительными и судебными органами деятельность по соблюдению принципа неотвратимости наказания за недобросовестное поведение на финансовом рынке.

Таким образом, при реализации последовательной государственной политики финансовый рынок имеет высокий потенциал роста. Ответственность за его развитие, кроме Банка России и Правительства РФ должны нести и его участники. Принятое законодательство о саморегулировании на отдельных сегментах финансового рынка и существующие механизмы вовлечения профессионального сообщества в обсуждение и реализацию нововведений предоставляют участникам финансового рынка достаточный набор инструментов для принятия активного участия в процессе его развития. [5]

Использованные источники:

1. https://www.consultant.ru/law/hotdocs/45748.html
2. http://arb.ru/b2b/news/osnovnye_napravleniya_razvitiya_i_obespecheniya_stabilnosti_funktsionirovaniya_f-9970845
3. https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf
4. http://arb.ru/b2b/news/osnovnye_napravleniya_razvitiya_i_obespecheniya_stabilnosti_funktsionirovaniya_f-9970845
5. https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/map.pdf

УДК 330.322.2

Неводова И.А.
ассистент
кафедра финансов
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина
Арустамян Г.М.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар

ИНВЕСТИЦИИ В МАТЕРИАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Аннотация: *в статье рассматриваются проблемы инвестирования материального производства с целью вывода национальной экономики на тренд динамичного развития.*

Ключевые слова: *кризис, стагнация, производственный потенциал, реальные инвестиции, отечественная промышленность, сырьевая экономика.*

INVESTMENT IN MATERIAL PRODUCTION.

the article discusses the problems of investing in material production, aimed at bringing the national economy to the trend of dynamic development.

Key words: crisis, stagnation, productive capacity, real investment, domestic industry, raw material economy.

Одной из самых злободневных проблем сегодняшнего дня является проблема инвестирования материального производства. Более двух десятилетий вопросы инвестирования национальной экономики с целью приобретения наибольших выгод беспокоят государственных деятелей, экономистов и бизнесменов нашей страны. Макроэкономические показатели свидетельствуют о неблагоприятном состоянии дел в ключевых отраслях отечественного производства.

Весь народохозяйственный комплекс нашей страны нуждается в большем объеме реальных инвестиций. Значительная доля национального продукта государства формируется именно в сфере материального производства, поэтому необходимо вкладывать в него достаточное количество капитала для получения наибольших выгод, что в дальнейшем способствует снижению проявлений кризиса и стагнации, увеличению основных макроэкономических показателей страны.

Для того, чтобы корректно оценить сложившуюся ситуацию в РФ и принять меры по ее улучшению, необходимо, прежде всего, рассмотреть статистику по существующему состоянию дел в сфере инвестирования производства, представленном на рисунке 1. [2]

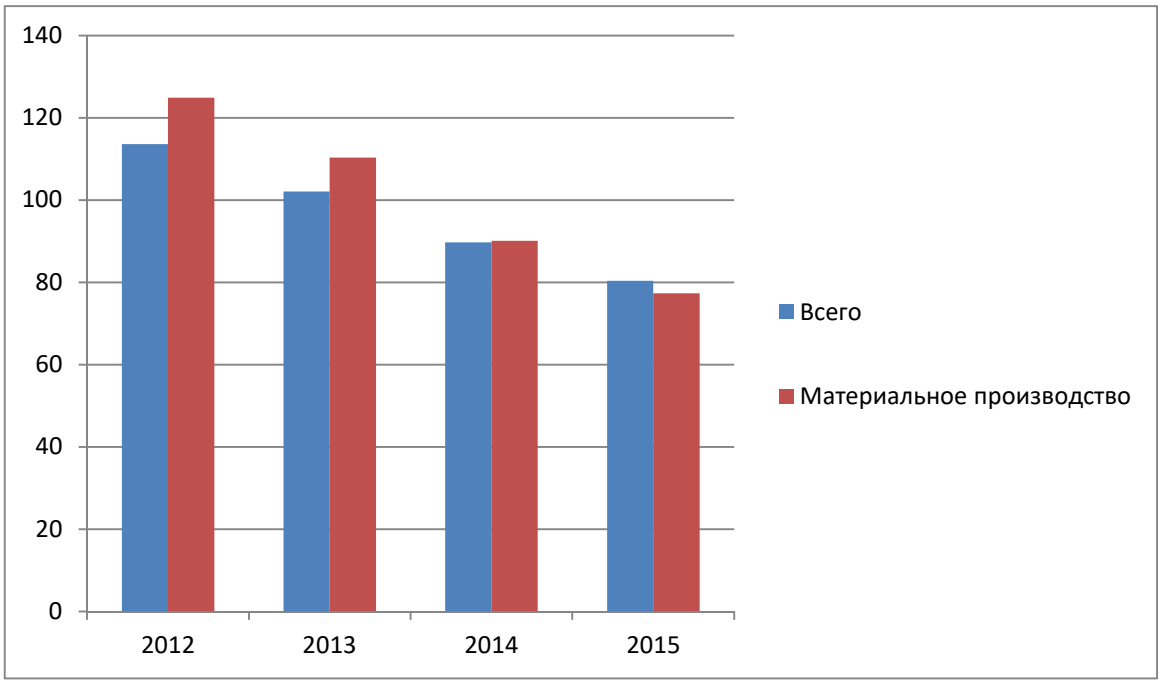


Рисунок 1 – Динамика индексов приращения инвестиций в основной капитал

Из-за начала кризисной волны, инвестиции в материальное производство, как показывают наблюдения, значительно сокращаются с 2012 года, дальнейшее падение ожидается и в данных 2016 года. Это свидетельствует о том, что провальная внешняя и внутренняя политика нашей страны подрывают работоспособность всего производственного сектора экономики, вследствие чего инвесторы сокращают объем инвестиций в материальное производство .

К сожалению, российская экономика устроена так, что добывать полезные ископаемые гораздо выгодней, чем их перерабатывать, так как каждая последующая стадия переработки понижает рентабельность, что связано с большими издержками производства, поэтому и материальное производство не инвестируется в полном объеме. России катастрофически не хватает своих производственных предприятий, которые бы снизили зависимость экономики нашей страны от зарубежных партнеров, их продукции и валют. В этой системе наша страна является «сырьевой колонией», которая настолько зависит от импортных товаров и услуг, что жизнедеятельность всего общества просто немыслима без них. Производственный сектор экономики не инвестируется в нужном объеме по той причине, что инвестор получит прибыль лишь спустя определенное время, экономический эффект будет достигаться не сразу.

Необходимо в полной мере развивать отечественную промышленность, благодаря которой создаются все необходимые материальные блага, способные удовлетворить потребности общества.

Нельзя забывать, что само определение экономического кризиса характеризуется резким и значительным падением производства, следовательно именно производственный потенциал определяет уровень развития национальной экономики. Развитая промышленность в государстве способствует повышению независимости и достойного уровня жизни населения, увеличению ВВП, рабочих мест, снижению инфляции и безработицы. А для того, чтобы развивать отечественную промышленность, необходимо вкладывать в нее капитал, вызывать интерес инвесторов для последующего финансирования производства с целью увеличения получаемой прибыли. [1]

Способы увеличения инвестиций в материальное производство:

1. Во-первых, выбираем надёжного партнера. Следует составить «портрет» своего инвестора, чтобы понимать, кого может заинтересовать инвестиционный проект и кто имеет возможность в полном объеме финансировать деятельность производства.

2. Во-вторых, чтобы вызвать интерес инвесторов необходимо пересмотреть и усовершенствовать тактику и стратегию развития предприятия, внутреннюю политику. Инвестор должен быть уверен в том, что вложенные деньги вскоре окупятся и принесут двойную прибыль, а для этого нужно убедить его в эффективности производственной деятельности предприятия и сбалансированности показателей экономической стабильности.

3. Далее необходимо разработать эффективную маркетинговую политику, способствующую повышению потребительского спроса. Увеличение спроса на продукцию создает для инвесторов некий «беспроигрышный вариант» вложения денег, у них появляются определенные перспективы для дальнейшего инвестирования деятельности предприятия.

4. Для увеличения заинтересованности со стороны инвесторов, необходимо доказать им, что выделенные деньги пойдут только на производственные нужды и целевые средства не будут расхищены сотрудниками предприятия. Необходимо по пунктам фиксировать все потраченные средства в специальных документах, также можно создать в каждой организации Отдел по борьбе с хищениями социальной собственности, который будет контролировать использование целевых средств.

Современная экономика переживает период стагнации после протяженного кризиса. В связи с этим возникает необходимость привлечения инвестиций, в частности, в производственный сектор экономики, что поможет сбалансировать основные показатели экономического развития страны, увеличить ВВП, уровень жизни населения и развитие национальной экономики. Инвестиции в материальное производство дадут мощный импульс, который затронет все отрасли народного хозяйства и положат начало новому этапу возрождения

экономики нашей страны.

Использованные источники:

1. Широкова А.В. Необходимость инвестиций в производственный сектор экономики – М: Научный эксперт, 2015
2. www.gks.ru

УДК 330.3

Немчинова М.В.
студент-магистрант 2 курса
факультет «Национальная экономика»
Уральский государственный экономический
университет ФГБОУ ВПО
Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЕГО РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена оборонно-промышленному комплексу и его роли в национальной экономике. В статье рассматриваются этапы развития оборонно-промышленного комплекса. Реструктуризация оборонной промышленности. Итог выполнения ГОЗ в 2015г.

Ключевые слова: объем производства ВПК, ОПК, ВПК, ГОЗ, производство вооружений и военной техники.

Оборонно-промышленный комплекс России (ОПК), ранее называвшийся «военно-промышленный комплекс» (ВПК), представляет собой наиболее высокотехнологичный и качественный сектор экономики. Большая часть российского потенциала инноваций сосредоточена в оборонном комплексе. В него включены новейшие достижения страны как в организации производства, так и, особенно, в области технологии и лучшие кадры ученых, специалистов и рабочих[1].

На протяжении многих лет существования советской власти экономика испытывала бремя милитаризации. В военно-промышленном комплексе разрабатывались программы, часто не связанные с реальными потребностями гражданской экономики.

В условиях перехода к рыночной экономике функции, задачи и результаты ОПК приобретают существенные изменения: меняется военная доктрина, повышается роль ОПК в распространении высоких технологий в гражданские отрасли, увеличивается участие ОПК во внешнеэкономических связях и т.д.

Таким образом, ВПК начинает работать на реальную экономику, а не только потребляет наиболее качественные материальные, трудовые ресурсы и приоритетное финансирование. Оборонная промышленность должна стать сферой рыночной и прибыльной.

Военная мощь Советского Союза опиралась на значительный

общеэкономический фундамент. С точки зрения возможностей функционирования ВПК - экономика была самодостаточной. Изготовление новейших вооружений практически не зависело от внешних экономических связей. Показателями роли ВПК в экономической структуре государства являются удельный вес военных расходов в ВВП, численность занятых, объем военного производства.

Удельный вес оборонных расходов в СССР в 80-х гг. составлял 9-13% ВВП. В комплексе было занято 10 млн. человек. Отраслевая структура и высокий научно-технический потенциал промышленности позволяли обеспечивать стратегический паритет с ведущей в экономическом и военном отношении страной мира – США (СССР имел приблизительно 1/3 американского объема ВВП). ВВП поглощал огромную долю все удорожающихся и качественных ресурсов страны. На его развитие расходовалось 30-50% наиболее эффективных видов металлопродукции и пластмасс. На его нужды расходовалась и преобладающая часть интеллектуального потенциала страны.

Развитие ВПК, гонка вооружений стали совершенно несоизмеримы с экономическими возможностями страны. Оборонная промышленность не знала ресурсных и финансовых ограничений, которые возникали в других секторах экономики, что привело к технологическому отставанию гражданской промышленности.

И соответственно, увеличенный в объеме удельный вес военного сектора был специфической чертой советской экономики. В результате этого ее отраслевая структура была деформирована и нуждалась в совершенствовании. Перенапряженность военными программами стала серьезным препятствием социальному и экономическому прогрессу страны.

По мнению многих специалистов, экономика СССР надорвалась на чрезмерной милитаризации хозяйства. Уже в начале 80-х гг. XX в. возникла настоятельная необходимость сокращения военных усилий, что привело к снижению темпов военных расходов по сравнению с США. Так, за 1980 - 1986 гг. США увеличили военные расходы на 6,7%, а СССР – на 5,5%.

Россия унаследовала 80% оборонной промышленности СССР. Это означает, что степень милитаризованности экономики оказалась более высокой по сравнению с остальными республиками бывшего Союза.

Оборонно-промышленный комплекс является важнейшей частью военного потенциала России. Основу ОПК составляют около 1280 предприятий и организаций, расположенных в 72 субъектах РФ. 58% из них являются федеральными государственными унитарными предприятиями (ФГУП), 19% – акционерными обществами (АО) с госпакетом акций не менее 59%, 23% АО – с долей государства менее 50% [4].

В состав ОПК входят следующие отрасли, подведомственные оборонной промышленности России:

- авиационная промышленность (АП);
- производство боеприпасов и спецхимии (БП и СХ);

- производство вооружений и военной техники (ВВТ);
- производство ракетно-космической техники (РКТ);
- промышленность средств связи (ПСС);
- судостроительная промышленность (СП);
- электронная промышленность (ЭП);
- радиопромышленность (РП).

Научно-технический комплекс России и сейчас по своей эффективности превосходит США, если количество научных результатов оценивать на единицу финансирования, например на 1 долл. США. Сегодня Россия на один вложенный в промышленность доллар производит в 4 раза больше продукции, чем в США.

Предприятия ОПК крайне неравномерно расположены на территории большинства субъектов РФ. Некоторые районы и более 70 городов-заводов, включая закрытые административно-территориальные образования являются градообразующими и полностью зависят от работы комплекса, так как в них практически отсутствуют другие сферы применения труда.

Наиболее сложно эта ситуация складывается в Удмуртской Республике (55,3% занятого населения работает на предприятиях оборонной промышленности), Саратовской (50,9%), Новосибирской (43,5%) областей, Северо-Западном и Уральском регионах (по 30,7%) [13].

Регионы с высокой долей занятых на предприятиях ОПК формируют большой потенциал массовой миграции рабочей силы в другие районы, что при отсутствии достаточных инвестиций в производственную и жилищно-коммунальную сферу создает экономическую и социальную напряженность. Поэтому в данных регионах важно учитывать местные возможности для трудоустройства высвобождающихся из оборонных отраслей работников. С 1991г. выпуск военной продукции в стране упал почти на 90%. Государственные закупки вооружения сократились на ту же величину. Фактически безрезультатными оказались проведенные три этапа государственной конверсии ОПК. С этого периода начался развал уникальнейшего в мире научно-технического потенциала.

В 1992 г. оборонный сектор был лишен заказа. Правительство резко снизило ему инвестиции и таким образом оставило ОПК без средств к существованию и перспективы.

Сокращение военных расходов, прежде всего, сказалось на закупках ВВТ и заказах на НИОКР, уменьшение которых в 1991-1997 гг. ежегодно составляло в среднем около 30% (только за один 1993 г. - 68%). В результате расходы на закупки ВВТ снизились в 14, а на военные НИОКР - 13 раз. Это, естественно, автоматически повлекло уменьшение государственных закупок у военной промышленности. Годовой оборонный заказ в этот период ни разу не превышал 10% уровня 1991 г. Продажа оружия на внешнем рынке не изменила, да и не могла изменить ситуации. Экспорт военной продукции длительное время сокращался одновременно с внутренним спросом [11].

В результате создалась ситуация, при которой практически невозможно было осуществлять соответствующую реструктуризацию оборонной промышленности. Мировая практика показывает, что нормальная реструктуризация, т.е. адаптация к гражданскому рынку, происходит при уменьшении объемов выпуска ВВТ не более чем на 5-7% в год. В России темп был в несколько раз больше, к тому же только за 1991-1992 гг. конверсии подверглось 1238 предприятий комплекса и из него было уволено 1,08 млн. человек [4].

Главные причины трудностей в ОПК были обусловлены:

- ✓ непродуманной конверсией;
- ✓ неэффективной приватизацией объектов ОПК;
- ✓ недостаточным финансированием;
- ✓ несовершенством управления [4].

Объём промышленной продукции, произведённой предприятиями ОПК за 2015 год, по данным оперативной информации, вырос на 12,9%, в основном за счёт роста объёмов продукции военного назначения (рост на 19,7%). Такие данные приведены в отчете правительства Государственной думе РФ [12].

Прирост объёмов производства продукции по сравнению с аналогичным периодом 2015 года отмечается во всех отраслях ОПК, в том числе в радиоэлектронной промышленности — на 32,6%; промышленности боеприпасов и спецхимии на 22,3%; судостроительной промышленности — 16,3%; ракетно-космической промышленности — 7,6%; авиационной промышленности — 5,9%[12].

В результате успешного выполнения гособоронзаказа в 2015 году доля современных образцов техники и вооружения в Вооруженных силах РФ в 1,5 раза превысила плановые показатели (30% к концу 2015 года) и составила в среднем около 47% [12].

На предприятиях ОПК ведётся техническое переоснащение, реконструкция части производственной и экспериментально-технологической базы, в том числе в рамках 368 объектов капитального строительства на предприятиях. В 2015 году введено в эксплуатацию 37 объектов, в том числе в авиационной промышленности — 16 объектов; судостроительной — 9 объектов; обычных вооружений боеприпасов и спецхимии — 7 объектов; радиоэлектронной — 5 объектов [12].

Доход от экспорта продукции военного назначения составил 14,5 млрд долларов США, что почти соответствует показателю 2014 года. В 2015 году заключены новые контракты на сумму более 26 млрд долларов (в 2014 году — 14,2 млрд долларов). Портфель заказов в конце 2015 года составил рекордную сумму — 56 млрд долларов (в 2014 году — 47,7 млрд долларов) [12].

Разработано 218 промышленных технологий для выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной продукции.

Состояние оборонно-промышленного комплекса во многом

определяется общим положением в экономике, развитием промышленности, технологий и научно-образовательной сферы. Реформирование ОПК в 1992-2001 гг. носило нерегулярный и бессистемный характер,что привело к резкому снижению доли продукции, выпускаемой в обрабатывающих отраслях. Уменьшение объема государственного оборонного заказа за 10 лет почти в 100 раз привело к деградации производственной базы многих оборонных предприятий и даже целых подотраслей.

Значительная часть предприятий ОПК не может расплатиться с долгами и подпадает под процедуру банкротства только потому, что в свое время не получили денег, заработанных при выполнении государственного оборонного заказа. Для российской экономики характерно широкое распространение и использование устаревших технологий, их доля превышает 80% используемого технологического потенциала. Устаревание является функцией технологической конкуренции и спроса, а не только физического состояния основных фондов. Поэтому при возобновлении спроса устаревание фондов может прекратиться.

Выживают лишь те предприятия, которые смогли наладить экспортные поставки продукции и завоевавшие место на внутреннем рынке гражданской продукции, успешно осуществив конверсионные программы. Однако в условиях недостаточного и нерегулярного бюджетного финансирования эти относительно благополучные предприятия в значительной степени утратили возможность по созданию и производству новой военной техники и современной продукции военного назначения.

Объемы производства военной и гражданской продукции, в целом по ОПК, примерно равны. Производственные мощности, ранее использовавшиеся для выпуска вооружения и военной техники, с той или иной степенью эффективности переоснащаются на производство продукции двойного или чисто гражданского назначения. Так, в авиационной промышленности осуществляется выпуск газотурбинных установок и газоперекачивающих агрегатов, нефтепромыслового оборудования, металлорежущих станков с автоматизированными системами управления. В электронной промышленности производятся интегральные микросхемы, электровакуумные и полупроводниковые приборы, контрольно-измерительная аппаратура. Судостроительная промышленность выпускает противопожарные суда, буксиры, рыболовные судна (преимущественно на экспорт). На предприятиях ракетно-космической промышленности развивается производство медицинской аппаратуры и аппаратуры для многофункционального мониторинга окружающей среды. Эти успехи достигнуты ценой значительного сокращения объема выпуска вооружения и военной техники, и полного прекращения производства некоторых видов военной продукции.

Использованные источники:

1. «Оборонно-промышленный комплекс в системе национальной безопасности Российской Федерации: состояние и проблемы

законодательного обеспечения» А.И.Витковский. Законодательное обеспечение стратегии экономического развития/ Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. -2005. -№ 02.
2. А.Николаев. Многие наши беды от несовершенства законодательства. Журнал “Российская Федерация сегодня”. 2002, №15. Стр. 33-35. Е.Никитенко. О нормативно-правовом обеспечении развития системы вооружений. Вооружения. Политика. Конверсия. №3-5, 1998.Стр.21-22.
3. Бабашкина А.М. «Государственное регулирование национальной экономики»: учебное пособие. – М.: финансы и статистика, 2001г. – 480 стр.
4. В.Пименов. О стратегии реформирования ОПК на современном этапе экономического развития России. Актуальные проблемы свободы вероисповеданий. -М., 2002. Стр. 72.
5. З.Пак. Приоритеты законодательного обеспечения стабильного функционирования оборонной промышленности Российской Федерации. Аналитический вестник Государственной Думы. 1997, №11.
6. И.Авсеенко. О ходе реформирования промышленности обычных вооружений. Вооружение. Политика. Конверсия. №2, 2003. Стр.13. Сайт
7. Электронный ресурс. Режим доступа: https:// www.vpk.ru
8. Озеров. Неужели бюрократы сильнее нашей “оборонки”? Российская Федерация сегодня. №5, 2004. Стр. 12.
9. Электронный ресурс. www.radiomayak.ru
10. Электронный ресурс. Режим досутпа: https:// www.apiural.ru
11. Программа вооружений на период до 2010 г. и планы реструктуризации ОПК. Иностранная печать. Серия: Экономический и научно-технический потенциал: Информационный бюллетень. ВИНИТИ. №8, 2002. Стр. 29-30.
12. Информационная система Regnum. Режим доступа: https://regnum.ru/news/economy/2121696.html.
13. Сайт Федеральной службы государственной статистики Электронный ресурс. М., 2011. - Режим доступа: http: // www.gks.ru.

УДК 330.3

Немчинова М.В.
студент-магистрант 2 курса
факультет «Национальная экономика»
Уральский государственный экономический
университет ФГБОУ ВПО
Россия, г. Екатеринбург

НОВЕЙШИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ В СФЕРЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ПЛОЩАДКЕ АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «УРАЛВАГОНЗАВОД» ИМ. Ф.Э. ДЗЕРЖИНСКОГО

Статья посвящена инновациям в сфере оборонно-промышленного комплекса. Так же основной мисси АО НПК «Уралвагонзавод». Несколько слов сказано о преимуществах «Арматы». Роль инноваций в сфере ВПК.

Ключевые слова: инновации, «Армата», ОПК, ВПК, ГОЗ, производство вооружений и военной техники.

В 2016г. менеджментом корпорации утверждена «Стратегия развития АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» на период до 2025 г.», важнейшим элементом которой является «Программа инновационного развития до 2020 г.».

В 2016г. продолжалась реализация инвестиционных проектов технического перевооружения, модернизации и реконструкции, начатых в предыдущие годы.

Основными приоритетами инновационного развития Общества являлось обеспечение реализации Федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2011-2020 гг.», в рамках которой осуществлялось освоение производства тяжелой унифицированной межвидовой платформы для различных родов войск по проекту «Реконструкция специального производства».

Уралвагонзавод возглавляет интегрированную структуру, объединяющую около 40 промышленных предприятий, научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро в России и Европе. На протяжении многих лет он лидирует в отечественном грузовом железнодорожном машиностроении и обладает мощным техническим и интеллектуальным потенциалом.

Днём рождения Уралвагонзавода считается 11 октября 1936 года, когда с его конвейера сошли первые грузовые полувагоны. Сегодня один из крупнейших научно-производственных комплексов России включает в себя металлургическое, вагоносборочное, механосборочное, ремонтно-механическое, инструментальное и другие производства, позволяющие обеспечивать замкнутый цикл выпуска продукции. Четыре конструкторских бюро, в том числе головное в отрасли грузового вагоностроения, и два института дают возможность корпорации осваивать современные технологии, успешно разрабатывать и внедрять в серийное производство новые модели транспорта и спецтехники.

В проходящей полномасштабной реконструкции производства корпорация сотрудничает с ведущими отечественными и мировыми фирмами. На эти цели ежегодно инвестируется от полутора до двух миллиардов рублей собственных и привлеченных средств. Динамично развиваясь, Уралвагонзавод добился устойчивости, которая позволяет и в кризисные времена успешно двигаться по намеченному курсу.

Генеральными партнерами Уралвагонзавода являются крупнейшие отечественные перевозочные компании, а также Министерство обороны РФ и АО «Рособорнэкспорт».

По данным американского издания «Defence News» Уралвагонзавод входит в сто крупнейших военно-промышленных комплексов мира.

В 2016 году АО НПК «Уралвагонзавод» обозначил свои приоритетные

инновационные стратегически важные цели и задачи, а именно:

- лидерство по инновациям в отраслях военного и транспорного машиностроения с долей инновационной продукции в выручке не менее 75%;

- реализация стратегии вывода на рынок инновационных продуктов, своевременная постановка в производство и вывод на рынок новых образцов ПВН и гражданской продукции;

- обеспечение инвестирования в новые продуктовые направления, НИОКР и повышение их эффективности для разработки новых образцов ВВСТ.

В 2016 году обозначена миссия корпорации «Уралвагонзавод» - Укрепление обороноспособности и развитие транспортной инфраструктуры Российской Федерации путем создания высокотехнологичных инновационных продуктов военного, специального и гражданского назначения[7].

Дальнейшее развитие корпорации «Уралвагонзавод» также связано с качественным ростом за счет постоянного внедрения инноваций и выпуска инновационных изделий.

Одним из приоритетных инновационных проекто АО «Научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод» является линейка «Армата», которая включает в себя Т-14 – танк на платформе «Армата», Т-15 – Тяжелая БМП на платформе «Армата».

Т-14 – единственный в мире танк третьего послевоенного поколения. По мнению военных экспертов, «Армата» – новое слово в танкостроении, не имеет аналогов мире. Это принципиально новая и полностью российская разработка.

В машине применены беспрецедентные конструкторские решения, в частности, башня Т-14 необитаема. Впервые в мире экипаж помещен в бронированную капсулу, отделенную от боекомплекта. Эта мера дает возможность танкистам остаться в живых даже при прямом попадании в башню и возгорании боекомплекта.

Оригинальный силуэт в сочетании с использованием специального покрытия значительно снижает заметность машины в тепловом и радиолокационном спектрах наблюдения. Броня «Арматы» способна выдержать попадание любого существующего противотанкового средства.

Новая броневая сталь позволяет «снять» сотни килограммов веса с машины, где она будет использована не только для броневых целей, но и в качестве конструкционного материала.

Танк оборудован активной и динамической защитой, оснащен дистанционно управляемым боевым модулем с мощной пушкой и автоматической системой перезарядки. По периметру башни и корпуса установлены оптико-электронные приборы наблюдения, прицеливания и обнаружения угроз [7].

Описание и основные преимущества данного инновационного проекта

засекречены и поэтому достоверной информации очень мало, официальный источник дает только краткую информацию об описании танка «Армата». При этом интернет ресурс https://ru.wikipedia.org дает следующее описание данного проекта, которое не противоречит официальному источнику:

Особенностью платформы Армата является повышенная живучесть танков, БМП и САУ за счёт того, что экипаж с компьютерами управления изолирован в отдельной бронекапсуле. Большинство современных противотанковых средств разработаны для поражения именно экипажа и чувствительной электроники осколками/каплями разрушаемой брони и фугасным действием [20], повреждения прочного оборудования внутри танка от капель брони и ударной волны фугасного действия обычно невелики в случаях пробития кумулятивным боеприпасом. С учетом того, что боекомплект Т-14 находится не в башне, а в корпусе, следует ожидать, что даже множественные попадания в башню Т-14 не приведут к тому, что танк прекратит вести огонь, как то случается с традиционными танками, где практически любое пробитие брони выводит из строя экипаж.

Танк оборудован комплексом активной защиты «Афганит», включающим возможность уничтожения на лету даже гиперзвуковых подкалиберных противотанковых снарядов, а также блокирующими мультиспектральными завесами системы наведения по лазерному лучу ПТУР типа Hellfire или TOW, а также ракет с ИК-наведением типа Javelin или Spike [16].

Кроме этого, системы управления огнём Т-14 и Т-15 обладают возможностью уничтожения на лету не только противотанковых ракет, но даже противотанковых снарядов на сверхзвуковых скоростях.

Против систем с визуальным оптическим наведением, как обычные оптические прицелы танков и артиллерии, а также ПТУР-ов второго поколения с участием пассивного оптического наведения (TOW, Фагот, Стугна-П, Скиф), к комплексу «Афганит» может быть установлено дополнение — светодиодный прожектор для засвечивания в оптическом прицеле до невозможности прицельного наведения. Это позволяет «Арматам» защищаться без расхода боеприпасов и запасов аэрозольных завес (подобное оборудование устанавливалась на Т-90 ранних выпусков и позднее на ряде иностранных ОБТ). Другой опцией является обмен информацией между боевыми машинами в режиме радиомолчания, для этого на корме установлен ИК-передатчик, сигналы которого считывают приборы наблюдения в инфракрасном диапазоне с других машин [16].

На «Армате» используется новая марка брони 44С-св-Ш и новая динамическая защита от АО «НИИ стали». Броня за счёт композитных элементов существенно легче, чем у предыдущих советских и российских танков. Модули динамической защиты имеют конфигурацию конструктора под сценарий боя. При маршах модули динамической защиты могут быть сняты и ставиться непосредственно перед боем. Для сценария городских боев устанавливаются дополнительные модули динамической защиты.Новая

сталь имеет высокие показатели твёрдости и одновременно обладает достаточной вязкостью, что даёт в итоге высокую стойкость, равную примерно таковой у брони средней твёрдости на 15 % большей массы и объёма [7].

На танке Т-14 обеспечено V-образное противоминное бронирование, а также дистанционные миноискатели с системой дистанционного уничтожения мин.

«Армата» имеет инфракрасные светодиодные фары и габаритные огни, что затрудняет обнаружение колонны техники во время ночных маршей [15].

Итак, в динамичной внешней экономической и социально-политической среде деятельности организации, достижение долгосрочных положительных результатов невозможно без постоянного обновления применяемых технологических, управленческих и заготовительно-сбытовых процессов, ассортимента продукции (товаров, услуг) и поиска новых рыночных возможностей (освоения новых сегментов рынка).

Основные факторы, вызывающие необходимость осуществления инновационных процессов, - научно-технический прогресс, создание новых, более эффективных технологий, развитие инфраструктуры, в том числе информационной, и изменение предпочтений потребителей, ведущие к сдвигам структуры спроса и возникновению новых рынков сбыта, новых методов управления и организации производства и труда. Таким образом, инновации представляют собой изменения функционирования организации как системы, вызванные необходимостью достижения ее стратегических целей в условиях меняющейся внешней среды.

Использованные источники:

1. Управление инновациями [Текст]/Гунин В.Н., Баранчеев, В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю.// М.: Издательство "ИНФРА-М"- 2009, с.90.
2. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. [Текст/] Макаркин Н.Р., Шаворина Л.В.// Саратов, 1997- С.114.
3. Инновационный менеджмент: учебник для ВУЗов/Иванов И.А.//Ростов-на-Дону - ООО, С.98.
4. Инновационный менеджмент: учебное пособие/ Балабанов И.Т.// ИД «Питер»,2001- С.102.
5. Инновационный менеджмент: учебник для ВУЗов/ Ильенкова С.Д., Гохберт Л.М., Ягудин С.Ю.// М.: Банки и биржи. Изд-во «ЮНИТИ»,2002 - С. 31
6. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой – М.: ИНФРА – М, 2002. – 238 с. С. 125.
7. Официальный сайт ОАО "Научно-производственная корпорация "Уралвагонзавод" [Электронный ресур] – Режим доступа: http://www.uvz.ru/.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ (принят Гос. Думой Фед. Собрания 21 окт.1994 г.) - справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января

1996 г. №14-ФЗ (принят Гос. Думой Фед. Собрания 22. 12. 1995 г.) - справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
10. Кодекс об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (принят Гос. Думой Фед. Собрания 20.12.2001) [Электронный ресурс]:-. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. В.Г. Медынский, Инновационный менеджмент (Учебник). 2009 г.
12. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., http://www.consultant.ru
13. Барышева А.В. , Инновации (Учебное пособие), 2007 г.
14. Нечитайло, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Нечитайло, И.А. Нечитайло [Текст] - Ростов-н-Д.: Феникс, 2014. - 366 с.
15. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org//
16. Новости ВПК. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vpk.name/.ru

УДК 338.583

Нестеренко А.А.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
РЭУ им. Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)
Шершнева О.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономической безопасности, учета и аудита, (штатный)
Россия, г. Кемерово

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В данной статье рассмотрено понятие «трансакционных издержек». Также была выявлена актуальность их снижения. В статье изучены пути снижения трансакционных издержек за счет различных факторов. Такими факторами могут выступать определенные экономические условия, банковская сфера и др., что и рассмотрено в данной статье.

Ключевые слова: издержки, трансакционные издержки, пути снижения издержек, вертикальная интеграция, риски, банковская система.

The concept of «transaction cost» has been discussed in this article. The urgency of its decline was also revealed. The article explored ways of reducing transaction costs due to various factors. These factors may be certain economic conditions, banking, etc., as it been discussed in this article.

Keywords: costs, transaction costs, the way to reduce costs, vertical integration, risks, banking system.

В процессе производства, предприятия несут разного рода потери. Это издержки на сырье, амортизацию, оплату труда рабочим – все это производственные затраты. Но также существуют издержки, не связанные с производством – трансакционные издержки, т.е. сопутствующие этому производству (затраты на сбор и поиск всей необходимой для деятельности

информации, заключение различных сделок, контрактов, договоров и пр.).

Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. Эти издержки и получили название «трансакционных». Они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов [1].

Сокращение трансакционных издержек в развивающихся странах требует улучшения информационных систем, сокращений правил финансирования и внедрение механизмов, снижающих риск, с тем, чтобы любая деятельность могла быть упорядочена и упрощена и не нуждалась в высоких затратах [2].

Рассмотрим некоторые способы снижения трансакционных издержек:

1. Улучшение экономических условий.

Для финансовых посредников определенные изменения в экономической среде могут способствовать сокращению трансакционных издержек. Улучшение транспортных и коммуникационных систем может способствовать повышению эффективности финансовых учреждений, особенно тех, у которых имеются большие сети филиалов, в которых информация и основные средства должны перемещаться на большие расстояния.

Углубленные исследования рынка и прогнозирование цен помогут лучше предсказывать прибыль и риски, связанные с различными типами инвестиционных проектов, как для заемщиков, так и для банкиров. Любые улучшения в сельскохозяйственном секторе экономики приводят к более высоким, стабильным доходам, что делает заемщиков-фермеров более привлекательными и менее рискованными клиентами для кредитных и депозитных услуг. По этой причине поправки макроэкономической политики, происходящие во многих развивающихся странах, в конечном итоге должны привести к улучшению банковской сферы в целом и особенно в сельских районах.

Одной из важных областей экономики, которая по-прежнему требует большого внимания – это развитие информационных систем для сбора и распространения информации. Усовершенствования необходимы также в системах, используемых для описания и передачи недвижимости и личного имущества. Наконец, правовые системы также нуждаются в рационализации таким образом, чтобы обычные кредиторы могли оперативно распоряжаться своим имуществом и предоставить его в качестве залога по кредиту. Сейчас имеется довольно широкая практика осуществлять обеспеченные просроченные займы на длительные периоды из-за высоких платежей и длительных задержек, в попытке преследовать заемщиков. Это может быть

так, что большинство заемщиков в конечном итоге выплатят большую часть своих обязательств, но доход, полученный в конце не сможет компенсировать трансакционные издержки, которые кредиторы понести в процессе его сбора [3].

2. Улучшение банковской системы.

Во многих странах должно быть рассмотрено управление процентными ставками, которые являются одним из наиболее важных методов банковского регулирования. Часто ставки по кредитам устанавливаются на уровне, ниже равновесного, в попытке принести пользу заемщикам, особенно мелким фермерам. Однако, такая политика подразумевает, что финансовые учреждения не могут восстановить полную стоимость кредита для конкретной группы клиентов и должны нормировать количество своих клиентов из-за избыточного спроса, вызванного элементами управления.

Это нормирование зачастую осуществляется путем создания дополнительных процедур и задержек в обработке займа, что повышает трансакционные издержки. У заемщика такие издержки также увеличивается, так как кредиторы перекладывают на заемщиков часть расходов, связанных с получением документов и их обработки. Эффект масштаба может быть достигнут, если кредитор справляется с этими задачами, и будет потерян, когда кредитор не сможет взимать достаточно процентов для покрытия расходов [4].

3. Уменьшение рисков.

Зачастую, финансовые учреждения не выдают кредиты малому бизнесу, семьям с низким доходом и в сельскохозяйственной сфере, ссылаясь на высокие риски.

Традиционные способы, используемые для уменьшения рисков – это страхование и гарантии. Дополнительные платежи и административные расходы, налагаемые на кредиторов и заемщиков, будут более чем компенсированы за счет сокращения рисков и расширения кредитования клиентов. На практике, однако, такие схемы не оправдали ожиданий.

Существуют две проблемы, которые зачастую приводят к снижению эффективности гарантий. Коммерческие банки мало верят в то, что такие схемы удовлетворят претензии в отношении потерь или сделают разумными административные расходы, именно поэтому они отказываются участвовать в таких программах.

4. Диверсифицирование финансовых учреждений.

Многие финансовые учреждения были созданы в 60-е и 70-е годы как специализированные кредитные учреждения. Они были разработаны, чтобы дополнять или заменять коммерческие банки, которые воспринимались как слишком рискованные, для участия в крупных кредитованиях. Особенностью этих учреждений является то, что они редко участвуют в мобилизации своих вкладов. Все чаще они полагались на субсидируемые внешние средства. Это также произошло с многими

кредитными союзами в Латинской Америке, которые первоначально полагались на свои собственные средства, но постепенно увеличивали зависимость от внешних.

Учреждения, которые начинают привлекать все больше и больше вкладов могут обнаружить, что они также получают и больше преимуществ. Во-первых, нынешние внешние средств, которые могут показаться на первый взгляд дешевыми, на самом деле могут оказаться довольно дорогим, так как их привлечение ведет к дополнительным трансакционным и административным расходам. В качестве примера можно привести банк Бангладеша, который разработал форму отчета с почти 150 различными строками для заполнения, так как правительство и банки считало важным эту информацию. Кроме того, внешние средства не являются полностью освобожденными от рисков для кредитора, заинтересованного в создании репутации надежного финансового учреждения для своих клиентов.

Во-вторых, финансовое учреждение, которое имеет депозитные отношения с клиентом, может накапливать информацию о надежности клиентов, о денежных потоках и потенциальной экономии. Эта информация может быть полезной, когда учреждение будет оценивать прошение клиента на кредит.

5. Развитие банковской сети.

Расширение банковской сети может иметь два возможных преимущества. Во-первых, если расширить число банков (или филиалов), есть большая вероятность конкуренции между учреждениями в разнообразии и эффективности предоставляемых услуг. Во-вторых, если новые банковские подразделения широко разбросаны в географическом плане, расходы заемщиков и вкладчиков должны падать из-за сокращения затрат и времени, необходимого для проведения банковских транзакций.

6. Вертикальное интегрирование.

Вертикальная интеграция также может уменьшить трансакционные издержки. Такие высокие издержки создаются из-за оппортунистического поведения контрагентов. Возможности снижения издержек служат важными стимулами вертикальной интеграции. Еще одним стимулом вертикальной интеграции служит избежание рисков безответственного поведения со стороны сторон, заключающих контракт. Это особенно важно в случае неясности в отношении технологий и издержек производства конечной продукции [5].

Например, выпуск автомобиля состоит из нескольких этапов: сбор руды, выплавка металлов, сбор деталей и др. Каждый контрагент занимается отдельным видом работ и получает часть прибыли. Можно купить все эти предприятия, чтобы в конечном итоге, весь процесс производства автомобиля, приносил доход только одному человеку. Этот человек будет иметь контроль теперь над всем процессом и будет иметь возможность управлять им целиком. Это и есть вертикальная интеграция.

Таким образом, трансакционные издержки являются неотъемлемой частью любой деятельности. И необходимо исследовать пути их снижения, так как это позволяет более эффективно использовать ресурсы, такие как время на выполнение операций, на заключение контрактов, получение кредитов и т.д. Что в свою очередь ведет к экономическому росту.

Использованные источники:

1. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Уч. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн. – Пер.19-е англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2013. – XXVIII, 1028 с.
2. Институциональная экономика: Учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
3. Гусаров Ю.В., Гусарова Л.Ф. Обеспечение устойчивости и безопасности развития социально-экономической системы / Информационная безопасность регионов, № 1(10), 2012.
4. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем в России [Электронный ресурс] : Монография. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 156 с.
5. Современный стратегический анализ: Учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 256 с.

УДК 338.583

Нестеренко А.А.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
РЭУ им. Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)
Шершнева О.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономической безопасности, учета и аудита, (штатный)
Россия, г. Кемерово

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В данной статье рассмотрено понятие «трансакционных издержек». Также была выявлена актуальность их снижения. В статье изучены пути снижения трансакционных издержек за счет различных факторов. Такими факторами могут выступать определенные экономические условия, банковская сфера и др., что и рассмотрено в данной статье.

Ключевые слова: издержки, трансакционные издержки, пути снижения издержек, вертикальная интеграция, риски, банковская система.

The concept of «transaction cost» has been discussed in this article. The urgency of its decline was also revealed. The article explored ways of reducing transaction costs due to various factors. These factors may be certain economic conditions, banking, etc., as it been discussed in this article.

Keywords: costs, transaction costs, the way to reduce costs, vertical integration, risks, banking system.

В процессе производства, предприятия несут разного рода потери. Это издержки на сырье, амортизацию, оплату труда рабочим – все это производственные затраты. Но также существуют издержки, не связанные с производством – трансакционные издержки, т.е. сопутствующие этому производству (затраты на сбор и поиск всей необходимой для деятельности информации, заключение различных сделок, контрактов, договоров и пр.).

Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. Эти издержки и получили название «трансакционных». Они выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов [1].

Сокращение трансакционных издержек в развивающихся странах требует улучшения информационных систем, сокращений правил финансирования и внедрение механизмов, снижающих риск, с тем, чтобы любая деятельность могла быть упорядочена и упрощена и не нуждалась в высоких затратах [2].

Рассмотрим некоторые способы снижения трансакционных издержек:

7. Улучшение экономических условий.

Для финансовых посредников определенные изменения в экономической среде могут способствовать сокращению трансакционных издержек. Улучшение транспортных и коммуникационных систем может способствовать повышению эффективности финансовых учреждений, особенно тех, у которых имеются большие сети филиалов, в которых информация и основные средства должны перемещаться на большие расстояния.

Углубленные исследования рынка и прогнозирование цен помогут лучше предсказывать прибыль и риски, связанные с различными типами инвестиционных проектов, как для заемщиков, так и для банкиров. Любые улучшения в сельскохозяйственном секторе экономики приводят к более высоким, стабильным доходам, что делает заемщиков-фермеров более привлекательными и менее рискованными клиентами для кредитных и депозитных услуг. По этой причине поправки макроэкономической политики, происходящие во многих развивающихся странах, в конечном итоге должны привести к улучшению банковской сферы в целом и особенно в сельских районах.

Одной из важных областей экономики, которая по-прежнему требует большого внимания – это развитие информационных систем для сбора и распространения информации. Усовершенствования необходимы также в системах, используемых для описания и передачи недвижимости и личного имущества. Наконец, правовые системы также нуждаются в рационализации

таким образом, чтобы обычные кредиторы могли оперативно распоряжаться своим имуществом и предоставить его в качестве залога по кредиту. Сейчас имеется довольно широкая практика осуществлять обеспеченные просроченные займы на длительные периоды из-за высоких платежей и длительных задержек, в попытке преследовать заемщиков. Это может быть так, что большинство заемщиков в конечном итоге выплатят большую часть своих обязательств, но доход, полученный в конце не сможет компенсировать трансакционные издержки, которые кредиторы понести в процессе его сбора [3].

8. Улучшение банковской системы.

Во многих странах должно быть рассмотрено управление процентными ставками, которые являются одним из наиболее важных методов банковского регулирования. Часто ставки по кредитам устанавливаются на уровне, ниже равновесного, в попытке принести пользу заемщикам, особенно мелким фермерам. Однако, такая политика подразумевает, что финансовые учреждения не могут восстановить полную стоимость кредита для конкретной группы клиентов и должны нормировать количество своих клиентов из-за избыточного спроса, вызванного элементами управления.

Это нормирование зачастую осуществляется путем создания дополнительных процедур и задержек в обработке займа, что повышает трансакционные издержки. У заемщика такие издержки также увеличивается, так как кредиторы перекладывают на заемщиков часть расходов, связанных с получением документов и их обработки. Эффект масштаба может быть достигнут, если кредитор справляется с этими задачами, и будет потерян, когда кредитор не сможет взимать достаточно процентов для покрытия расходов [4].

9. Уменьшение рисков.

Зачастую, финансовые учреждения не выдают кредиты малому бизнесу, семьям с низким доходом и в сельскохозяйственной сфере, ссылаясь на высокие риски.

Традиционные способы, используемые для уменьшения рисков – это страхование и гарантии. Дополнительные платежи и административные расходы, налагаемые на кредиторов и заемщиков, будут более чем компенсированы за счет сокращения рисков и расширения кредитования клиентов. На практике, однако, такие схемы не оправдали ожиданий.

Существуют две проблемы, которые зачастую приводят к снижению эффективности гарантий. Коммерческие банки мало верят в то, что такие схемы удовлетворят претензии в отношении потерь или сделают разумными административные расходы, именно поэтому они отказываются участвовать в таких программах.

10. Диверсифицирование финансовых учреждений.

Многие финансовые учреждения были созданы в 60-е и 70-е годы как специализированные кредитные учреждения. Они были разработаны, чтобы

дополнять или заменять коммерческие банки, которые воспринимались как слишком рискованные, для участия в крупных кредитованиях. Особенностью этих учреждений является то, что они редко участвуют в мобилизации своих вкладов. Все чаще они полагались на субсидируемые внешние средства. Это также произошло с многими кредитными союзами в Латинской Америке, которые первоначально полагались на свои собственные средства, но постепенно увеличивали зависимость от внешних.

Учреждения, которые начинают привлекать все больше и больше вкладов могут обнаружить, что они также получают и больше преимуществ. Во-первых, нынешние внешние средств, которые могут показаться на первый взгляд дешевыми, на самом деле могут оказаться довольно дорогим, так как их привлечение ведет к дополнительным трансакционным и административным расходам. В качестве примера можно привести банк Бангладеша, который разработал форму отчета с почти 150 различными строками для заполнения, так как правительство и банки считало важным эту информацию. Кроме того, внешние средства не являются полностью освобожденными от рисков для кредитора, заинтересованного в создании репутации надежного финансового учреждения для своих клиентов.

Во-вторых, финансовое учреждение, которое имеет депозитные отношения с клиентом, может накапливать информацию о надежности клиентов, о денежных потоках и потенциальной экономии. Эта информация может быть полезной, когда учреждение будет оценивать прошение клиента на кредит.

11. Развитие банковской сети.

Расширение банковской сети может иметь два возможных преимущества. Во-первых, если расширить число банков (или филиалов), есть большая вероятность конкуренции между учреждениями в разнообразии и эффективности предоставляемых услуг. Во-вторых, если новые банковские подразделения широко разбросаны в географическом плане, расходы заемщиков и вкладчиков должны падать из-за сокращения затрат и времени, необходимого для проведения банковских транзакций.

12. Вертикальное интегрирование.

Вертикальная интеграция также может уменьшить трансакционные издержки. Такие высокие издержки создаются из-за оппортунистического поведения контрагентов. Возможности снижения издержек служат важными стимулами вертикальной интеграции. Еще одним стимулом вертикальной интеграции служит избежание рисков безответственного поведения со стороны сторон, заключающих контракт. Это особенно важно в случае неясности в отношении технологий и издержек производства конечной продукции [5].

Например, выпуск автомобиля состоит из нескольких этапов: сбор руды, выплавка металлов, сбор деталей и др. Каждый контрагент занимается

отдельным видом работ и получает часть прибыли. Можно купить все эти предприятия, чтобы в конечном итоге, весь процесс производства автомобиля, приносил доход только одному человеку. Этот человек будет иметь контроль теперь над всем процессом и будет иметь возможность управлять им целиком. Это и есть вертикальная интеграция.

Таким образом, трансакционные издержки являются неотъемлемой частью любой деятельности. И необходимо исследовать пути их снижения, так как это позволяет более эффективно использовать ресурсы, такие как время на выполнение операций, на заключение контрактов, получение кредитов и т.д. Что в свою очередь ведет к экономическому росту.

Использованные источники:

1. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Уч. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн. – Пер.19-е англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2013. – XXVIII, 1028 с.
2. Институциональная экономика: Учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
3. Гусаров Ю.В., Гусарова Л.Ф. Обеспечение устойчивости и безопасности развития социально-экономической системы / Информационная безопасность регионов, № 1(10), 2012.
4. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем в России [Электронный ресурс] : Монография. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 156 с.
5. Современный стратегический анализ: Учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 256 с.

УДК 314.04

Неудахина Ю.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Кабардино –Балкарский государственный аграрный университет
Россия, г. Нальчик

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В КБР

В статье рассматриваются основные демографические процессы, протекающие в КБР в последние годы. Особое внимание уделено анализу численности населения по возрастным группам. Выявлены причины повышения смирности трудоспособного населения. И рассмотрены показатели естественного движения населения республики.

Ключевые слова: численность населения, структура населения, трудоспособное население, миграционный отток.

The article examines the main demographic processes in the KBR in recent years. Particular attention is paid to the analysis of population by age groups. The causes of increasing smirnosti workforce. And consider the indicators of natural movement of the population.

Keywords: population, population structure, the working-age population,

out-migration.

Численность населения Кабардино-Балкарской Республики по данным Росстата на начало 2016 года составляет 862 254 чел. За период с 2010 по 2016 гг. прирост населения составил 2,3 тыс. человек или 100,3%. А по такому показателю как плотность населения республика занимает 10-е место среди субъектов Российской Федерации (69,15 чел./км2). Население в республике размещено неравномерно и основная часть проживает в предгорной и равнинной зонах. За последние три года удельный вес городского и сельского населения сохраняется примерно на одном уровне(52 и 48% соответственно).

При анализе динамики численности населения по основным возрастным группам (табл.-1) можно отметить ряд негативных тенденций.

Таблица 1 – Распределение населения КБР по возрастным группам (тыс. чел.)

Показатель	Годы						темпы роста 2015/ 2010 гг., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Население, всего	859,8	859,1	858,9	858,4	860,7	862,1	100,27
Моложе трудосп-го	177,1	177,5	179,5	181,5	182,0	180,2	101,75
в т.ч. - городское	88,7	88,6	89,7	87,7	88,0	90,0	101,47
- сельское	88,4	88,9	89,8	93,8	94,1	90,1	101,92
Трудоспособное	539,3	535,4	529,4	522,9	524,3	531,4	98,54
в т.ч. - городское	294,2	290,7	286,0	272,2	272,9	287,1	97,59
- сельское	245,1	244,7	243,4	250,7	251,4	244,3	99,67
Старше трудосп--го	143,4	146,2	150,0	154,0	154,4	150,6	105,02
в т.ч. - городское	85,0	87,0	89,4	89,0	89,3	89,7	105,53
- сельское	58,4	59,2	60,6	65,0	65,2	60,8	104,11

Как мы видим, произошло уменьшение численности трудоспособного населения (на 1,5%) и увеличение числа граждан пенсионного возраста (на 5%), что обуславливает сохранение тенденции старения населения республики. В течении ближайшего десятилетия такаю ситуация сохранится, и приведет к росту иждивенческой нагрузки на трудоспособное население[1].

За последние 5 лет в структуре населения моложе трудоспособного возраста произошли разнонаправленные изменения: если численность детей дошкольного возраста (от 0 до 6 лет) под влиянием мер соцподдержки семей с детьми возросла с 71,6 до 88,5 тыс. человек, то численность детей школьного возраста под воздействием низкой рождаемости 90-х годов продолжила сокращаться. В связи с происходящими изменениями в демографической структуре назрела острая необходимость активизации процесса создания различных форм дошкольного образования, в том числе на базе общеобразовательных учреждений.

Численность населения моложе трудоспособного возраста

распределена равномерно в городской и сельской местности. В структуре трудоспособного населения и пенсионеров преобладает городское население 54 % и 59,6 % соответственно.

Неблагоприятные изменения в структуре населения, вызванные сокращением доли населения в возрасте от 20 до 29 лет, обусловил снижение показателя брачности населения, что в ближайшие годы неизбежно скажется на показателе рождаемости. По сравнению с уровнем 2010 года число браков в расчете на 1000 человек населения сократилось на 2 % (1720 браков) и составило 6,2%. В КБР на тысячу населения заключается 6 браков, а в среднем по России данный показатель достигает уровня 7-8%.

Кабардино-Балкарская Республика в течение многих лет входит в число регионов с высоким уровнем рождаемости и положительным естественным приростом населения (табл. 2)[1].

Таблица 2 – Показатели естественного движения населения КБР

Годы	Всего, человек			На 1000 чел. населения		
	родившихся	умерших	естествен-ный прирос (убыль)	коэф. рождаемости	коэф. смертности	коэф. естествен прироста
2010	12576	8080	4496	14,6	9,4	5,2
2011	12926	8170	4819	15,0	9,4	5,6
2012	13786	7709	6077	16,0	9,0	7,0
2013	13365	7712	5653	15,6	9,0	6,6
2014	13482	7597	5885	15,7	8,8	6,9
2015	12627	7582	5045	14,6	8,8	5,8

В результате реализации принятых на федеральном и республиканском уровне мер по стимулированию рождаемости и поддержке семей с детьми удалось существенно улучшить демографическую ситуацию в республике. По данным за 2014 год, по уровню рождаемости республика занимает 12 место, по показателю естественного прироста – 10 место среди субъектов РФ.

Рождаемость населения увеличилась по сравнению с соответствующим периодом 2010 года на 51 ребенка и составила 14,6 родившихся на 1000 человек населения (по РФ – 13,3). По сравнению с 2012 годом рождаемость по республике упала на 1,4%. Всего же за последнее десятилетие рождаемость по республике выросла в 1,5 раза, естественный прирост - более чем в 30 раз.

Сохраняется существенная дифференциация административных образований по демографическим показателям: если в большинстве районов получен естественный прирост, то в городе Прохладный и Майском районе сохраняется естественная убыль населения (0,2 в расчете на 1000 жителей). Наиболее высокий уровень рождаемости сложился в Чегемском, Баксанском и Урванском районах[2].

В результате принимаемых мер по сохранению и улучшению здоровья, увеличению продолжительности жизни населения КБР удалось существенно снизить показатель смертности населения республики.

Смертность снизилась по сравнению с 2010 годом на 0,6 % и составила 8,8 умерших на 1000 человек населения, что в 1,5 раза ниже, чем в среднем по Российской Федерации (по РФ - 13,0).

Основными причинами смертности остаются болезни системы кровообращения (60,9%), новообразования (15,3%), несчастные случаи, отравления и травмы (8,5%). В структуре причин смертности трудоспособного населения стабильно высокой на протяжении ряда лет остается смертность от несчастных случаев, которые в значительной степени обусловлены дорожно-транспортными происшествиями.

Острой проблемой остается высокая смертность трудоспособных мужчин, которая в 5 раз выше, чем смертность женщин в аналогичной возрастной категории. Высокий уровень преждевременной и предотвратимой смертности связан с сердечно-сосудистыми, онкологическими заболеваниями, несчастными случаями, отравлениями и травмами и в значительной мере обусловлен ухудшением состояния здоровья населения, распространением социально обусловленных заболеваний (туберкулез, наркомания, токсикомания, алкоголизм).

Как мы уже отмечали, по показателю естественного прироста населения республика входит в десятку наиболее благополучных регионов страны. Но в то же время, практически весь естественный прирост населения компенсируется миграционным оттоком населения из республики.

Основные причины миграционного оттока - как традиционная трудоизбыточность региона, так и целый комплекс социальных, экономических и общественно-политических факторов (недостаточное количество рабочих мест, низкий уровень жизни, террористическая угроза и др.). Отток населения осуществлялся главным образом в регионы Центрального и Южного федеральных округов[3].

Решение указанной проблемы лежит вне сферы демографического развития и предполагает принятие действенных мер по ускоренному социально-экономическому развитию региона в рамках соответствующих федеральных целевых программ.

Использованные источники:

1. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ - http://www.gks.ru/

2. Официальный сайт Министерства экономического развития КБР. - http://www. economykbr.ru

3. Савельев, А. В. Демографическая ситуация на Северном Кавказе // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. № 7(7). – Новосибирск: СибАК, 2013.

УДК 314

Неудахина Ю.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Кабардино –Балкарский государственный аграрный университет
Россия, г. Нальчик

РОЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

В статье рассматривается сущность демографических процессов. Оценивается взаимосвязь между основными макроэкономическими индикаторами развития страны и демографическими характеристиками общества. А также влияние демографических процессов на социально-экономическое развитие.

Ключевые слова: демографические процессы, социально-экономическое состояние, население

The article deals with the essence of the demographic processes. We estimate the relationship between the main macroeconomic indicators of the country's development and the demographic characteristics of society. As well as the impact of demographic processes on socio-economic development.

Keywords: demographic processes, socio-economic status of the population

Демографические процессы являются отражением социально-экономического развития страны. Положительная динамика воспроизводства населения обусловлена экономико-политической стабильностью, политикой органов власти в области решения проблем воспроизводства населения, уровнем жизни, уровнем социального благоустройства, экологической обстановкой и т.д. Если существуют проблемы демографического развития, то они могут препятствовать дальнейшему экономическому росту любой страны, обострить его социально-экономическую ситуацию.

Под влиянием демографических процессов происходит возобновление трудовых ресурсов по количественным и качественным признакам, что является одним из необходимых условий расширенного воспроизводства. Данные процессы непосредственно воздействуют на результаты экономической деятельности общества, на социальные аспекты развития государства[1].

Существует тесная взаимосвязь между основными макроэкономическими индикаторами развития страны и демографическими характеристиками общества. Она проявляется в виде таких показателей как валовой внутренний продукт на душу населения, выпуск продукции на душу населения, величина прожиточного минимума на душу населения и т.д. Далеко не всегда эта связь четко прослеживается, так как демографические процессы протекают очень медленно. Но по истечении определенного времени они могут привести к необратимым последствиям, требующим адекватных мер по приспособлению к ним, а также по их предотвращению.

Вышесказанное определяет приоритетность демографических процессов в развитии социально-экономических отношений. Поэтому в современных условиях изучение этих процессов имеет особую актуальность.

Социально-экономические процессы в стране и количественные и качественные изменения численности населения взаимосвязаны. По мере развития общества меняются и численные соотношения между различными возрастными группами населения, его социальный, профессиональный, образовательный состав и прочие характеристики. По отношению к экономике население выступает одновременно как производитель, и как потребитель материальных благ. Качественная структура населения оказывает большое влияние на эффективность экономики, например, чем выше образовательный уровень населения, тем выше производительность труда в различных отраслях экономики. Региональная структура населения также оказывает влияние на общественное воспроизводство. Она определяет направления развития субъектов страны и производство в них. Семейная структура населения влияет на уровень участия женщин в трудовой деятельности, на возможность в получении новых знаний. В целом состояние и движение населения является одним из существенных в процессе общественного воспроизводства.

Развитие населения связано с различными формами его движения, что означает изменение тех или иных количественных и качественных характеристик, связанных с переходом из одного качественного состояния в другое. Формы движения населения проявляются через демографические процессы[2].

Под демографическими процессами мы будем рассматривать изменение количественной и качественной структуры численности населения на определенной территории под влиянием естественного, механического движения, а также под воздействием социально-экономических факторов развития региона.

К основным элементам демографических процессов относятся следующие: динамика изменения численности населения, рождаемость, семейная структура, брачное движение населения, разводы, половозрастная структура населения, миграции населения.

В зависимости от процесса изменения численности населения демографические процессы можно объединить в 3 группы:

- увеличивающие численность населения:
- не меняющие численность населения:
- уменьшающие численность

Именно эти процессы, с одной стороны, оказывают прямое и непосредственное влияние на воспроизводство населения, а с другой - сами развиваются под воздействием таких факторов, как уровень и качество жизни населения, развитие здравоохранения, уровень развития промышленного и сельскохозяйственного производства, урбанизация, социально - культурные и психологические, уровень образования, характер расселения, политиче-

ские, природно-экологические, культурные, религиозные и другие.

Влияние демографических процессов на социально-экономическое развитие прослеживается по следующим направлениям[3]:

1. На воспроизводство трудовых ресурсов по численности, возрасту, полу, а также по уровню образования и профессиональной подготовки, что может оказать влияние на темпы экономического роста, развитие возможностей технического уровня производства и т.д.

2. На занятость в зависимости от числа детей в семье, интервалов между их рождениями, с учетом различной интенсивности занятости по полу и возрасту, образовательной, профессиональной, половозрастной, структуры мигрантов.

3. На безработицу с учетом различных уровней безработицы мужчин и женщин, разных возрастных групп, особенно молодежи и лиц предпенсионного возраста.

4. На старение населения, как последствие снижения рождаемости, что порождает новые требования к социальному обеспечению и медицинскому обслуживанию пожилых и старых людей. Увеличение их доли на фоне сокращающейся абсолютно и относительно численности экономически активного населения ведет к росту демографической нагрузки, создает дополнительные трудности в их пенсионном обеспечении.

5. На перераспределение доходов в зависимости от числа иждивенцев в семьях разного размера и состава.

6. На структуру и объем спроса. Рост численности населения приводит к росту платежеспособного спроса на товары и услуги за счет демографического фактора. Относительный рост доли детей, например, соответственно изменяет и структуру спроса на товары детского ассортимента. Изменения в численности населения, брачности и разводимости, структуры семей по размерам приводят к изменениям спроса на жилье, как по метражу, так и по структуре (соотношению квартир с разным числом комнат).

7. На образовательные услуги, на колебания конкурсов между абитуриентами при поступлении в учебные заведения под влиянием колебаний уровня рождаемости, притока и оттока молодых мигрантов.

8. На услуги здравоохранения. Рост или снижение численности населения соответствующим образом изменяет и нагрузку на учреждения здравоохранения, а половозрастная структура населения, уровни рождаемости и смертности - на потребность и соотношение врачей разных специальностей, детских поликлиник, роддомов и т.д.

Таким образом, состояние населения является одним из важных индикаторов социально-экономического развития региона, что обуславливает важность государственного регулирования демографических процессов.

Использованные источники:

1. Галецкий В.Ф. Демографическое развитие и его социально-экономические последствия /В.Ф. Галецкий // Пробл. прогнозирования. - М., 2012.-Вып. 5.-С. 154-159.

2. Кокова Э.Р. Эффективность использования трудовых ресурсов в условиях совершенствования производственно-экономических отношений// Теория и практика современной науки. 2015. № 5 (5). С. 161-164.
3. Клупт М.А. Демографические особенности как фактор экономического развития регионов России/ М.А. Клупт. - М.: Экономика, 2014. - 303 с.

УДК 314

Неудахина Ю.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Кабардино –Балкарский государственный аграрный университет
Россия, г. Нальчик

ОСНОВНЫЕ ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ

В статье рассматриваются основные мероприятия, направленные на улучшение демографической ситуации в России. Приводятся основные меры и целевые программы, которые применяются в регионах в данный момент.

Ключевые слова: демографическое развитие, федеральные целевые программы, демографическая политика.

The article discusses the main measures aimed at improving the demographic situation in Russia. The basic measures and targeted programs that apply in the regions at the moment.

Keywords: demographic development, federal programs, population policy.

Проблемы демографического развития России и сложность их решения требуют значительного расширения и углубления социально-демографических исследований как теоретического, концептуального, так и прикладного характера. Особое значение приобретают исследования и научные разработки механизма воздействия на демографические процессы, их регулирование в соответствии с интересами общества, а также исследование всего комплекса последствий кризисных тенденций демографического развития России.

Демографическая ситуация в России требует целенаправленного вмешательства законодательной и исполнительной власти как на федеральном, так и на региональном уровне в процессы воспроизводства населения, обеспечения его здоровья, снижения смертности.

Возможности Кабардино – Балкарской республики в решении проблемы ликвидации негативных последствий сложившейся демографической ситуации довольно ограничены. Это связано с тем, что бюджет республики является дотационным. Кроме того, тенденция к централизации средств на федеральном уровне увеличивает его зависимость от федерального бюджета. В этих условиях следует наиболее оптимально использовать имеющиеся собственные возможности и определить первостепенные меры, направленные на повышение жизненного уровня, и

наиболее реальные для реализации их в настоящих условиях.

За последние годы было принято много федеральных законов направленных на улучшение материального положения женщин в период беременности и после рождения ребенка, а также на защиту интересов семьи и детей, нацелены на увеличение воспроизводства населения. Ряд принятых законов так же направлен на защиту детей-сирот, оставшихся без попечения родителей[1].

Но для того чтобы увеличить число семей, решившихся завести третьего, четвертого и еще больше детей, необходимо принимать новые меры социальной поддержки. Такими мерами могут стать.

Во-первых, рассмотрение вопроса увеличения стажа во время отпуска по уходу за ребенком, который будет включаться страховыми компаниями для матери в таких семьях в ее трудовую пенсию.

Во-вторых, продление срока действия программы материнского капитала после 2016 года. Но следует провести дифференцирование размера капитала в зависимости от демографической ситуации сложившейся по определенным регионам. А также пересмотреть, в сторону увеличения, суммы детского пособия, выплачиваемого на третьего и последующих детей ежемесячно.

В-третьих, создание максимально приемлемых условий для работающих в декрете женщин. Именно такие меры, по мнению премьера, нужны для дальнейшего продвижения по пути стабилизации в комплексе с общим повышением уровня качества обслуживания в медицинских учреждениях, как для будущих матерей, так и для уже родивших, и, конечно, для младенцев.

В ряде субъектов Федерации также принимаются определенные меры, направленные на улучшение демографической ситуации. В КБР необходимо провести инвентаризацию имеющейся законодательной базы в области мер социальной поддержки с целью внесения изменений и разработки на краевом уровне новых законодательных актов, направленных, в первую очередь, на охрану детства и укрепление семьи.

Так же, ряд федеральных законов, предусматривающих оказание адресной социальной помощи малообеспеченным гражданам, направлен на решение важнейшей проблемы, стоящей перед обществом в настоящее время, - борьбы с угрожающими масштабами бедности в стране, усугубляющей демографический кризис.

Кроме соответствующей законодательной базы, в Российской Федерации действует целых ряд федеральных целевых программ, которые направлены на улучшение демографической ситуации[2].

В федеральная программа «Жилье на 2015-2020гг.» предусмотрена подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей». О необходимости развития в КБР ипотечного кредитования желищного строительства не приходится говорить. Это позволит не только частично решать очень больную проблему жилья, в том числе и для молодых семей, но и может

явиться дополнительным источником рабочих мест как в строительстве, так и смежных с ним производствах, толчком к их развитию. В этой связи можно использовать опыт других регионов России, к примеру, по дополнительным льготам в оплате нового жилья для молодых семей в зависимости от наличия детей.

Реализация программы "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года" будет способствовать:

- улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов;
- комплексному обустройству населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры;
- поощрению и популяризация достижений в сфере развития сельских территорий.

Реализация данной программы особо актуальна для Кабардино-Балкарской республики, так как 48 % населения республики проживает в сельской местности.

Необходимо отметить, что эти и другие меры несмотря на свое определенное положительное воздействие, не могут в корне изменить демографическую ситуацию в стране, которая требует проведения целого ряда последовательных, комплексных и целенаправленных мероприятий законодательной и исполнительной властями как на федеральном, так и на региональном уровне.

Очевидно, что основой улучшения воспроизводства населения может служить обеспечение достойного уровня и качества жизни людей. Также не вызывает сомнения то, что создавшаяся демографическая ситуация требует незамедлительного вмешательства как государственных, так и всех гражданских институтов российского общества.

С целью определения стратегии государственной социально - демографической политики необходима комплексная оценка и мониторинг тенденций, факторов и последствий социально - демографических процессов на федеральном и региональном уровнях[3].

Кроме того, по нашему мнению, требуется разработка Правительством Российской Федерации совместно с Федеральным Собранием Российской Федерации и с субъектами Российской Федерации общегосударственной Комплексной программы по выводу страны из демографического кризиса. В программе целесообразно предусмотреть мероприятия, направленные на улучшение воспроизводства населения. Повышение уровня здоровья и качества жизни россиян, обеспечение государственных гарантий гражданам на бесплатную медицинскую помощь, объемы и условия его получения; здоровой и продолжительной жизни, всемерное укрепление института семьи, другие меры, способствующие коренному улучшению демографической ситуации в России.

Использованные источники:

1. Молчанова Е.В., Шкиперова Г.Т. Определение приоритетных направлений

демографической политики статистическими методами// Народонаселение – 2016. – № 1. С. 79-92.
2. Рыбаковский Л.Л. Результаты современной демографической политики России// Народонаселение – 2014. – № 1. С. 14-19.
3. Рыбаковский, Л.Л., Хасаев, Г.Р. Стратегия демографического развития России, понятие и содержание// Народонаселение – 2015. – № 2. С. 52-64.

УДК 339.138

Низамов Т.
студент 4 курса
направление Экономика
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ
INNOVATIVE MARKETING

Аннотация: в статье исследуется проблематика инновационного маркетинга.

Annotation: In article the perspective of marketing approach to human capital management is researched.

Ключевые слова: инновационный маркетинг; разработка новаций; маркетинговые проекты; глобализация конкуренции; престиж; мнение потребителя; финансовые возможности; проникновение.

Keywords: innovative marketing; innovation development; marketing projects; the globalization of competition; prestige; consumer's opinion; financial opportunities; penetration.

Инновациями принято называть нововведения и изменения в какой – либо области деятельности, применение и получение пользы от их использования. Инновационный маркетинг – это классический маркетинг, подразумевающий, что компания должна непрерывно совершенствовать свои продукты, формы и методы их сбыта, а также продвижения. Инновационный маркетинг имеет два направления – маркетинг нового продукта и модернизация существующего товара. Инновационный маркетинг включает стратегическую и тактическую составляющие. Первоначальный этап инновации заключается в исследовании рынка, потребительских предпочтений и ожиданий, наличия конкуренции, динамики спроса. Следующим этапом, является разработка новации и стратегии проникновения на рынок, оперативный инновационный маркетинг, оценка результатов и корректировка стратегии. Инновационный маркетинг также учитывает, что процесс восприятия покупательской аудиторией нового продукта состоит из нескольких этапов, проходит длительное время и восприимчивость нового продукта (услуги) у разных категорий потребителей различна, при этом не маловажное значение имеют цена нового продукта, дизайн, потребительские предпочтения.

Включение инновации в маркетинг, требует прохождения

многоуровневого процесса, в котором организациям необходимо трансформировать свои идеи в новые продукты или услуги с улучшенным составом или подбором оптимальных свойств данного продукта. Данное улучшение направлено на достижение целей связанных с конкурированием и успешным дифференцированием себя на рынке. Многие считают, что креативность и инновация являются синонимами. Это утверждение отчасти правильное, так как появление новых целей и продуктов данного направления – это творческий процесс.

Функции являющиеся основой маркетинга инноваций:

– выявление запросов и предпочтений потребителя в новом продукте ;

– анализ сложившейся экономической конъюнктуры и исследование рынка, прогноз и планирование потребительских свойств продукта;

– оценка инновации с точки зрения финансовых и производственных возможностей предприятия;

– разработка маркетингового плана коммерциализации инновации;

– анализ эффективности проведенных мероприятий;

– коррекция маркетингового плана по мере необходимости.

Именно эти основные задачи формируют маркетинг инноваций, который представляет собой координированный и объединяющий все функциональные подразделения выработанной стратегии предприятия. На каждом предприятии инновации осуществляются по – разному. В зависимости от финансовых и производственных возможностей. Большое внимание уделяется научным исследованиям и развитию для прорывных инноваций. В маркетинге инновационная деятельность, как правило, осуществляется по всему циклу отношений «производитель – покупатель».

В данном цикле возможны ограничения, которые затрудняют внедрение инноваций в сфере маркетинга. К таковым ограничениям относят:

– маркетинговые проекты, относящиеся к категории дорогостоящих процессов разработки и реализации;

– процесс сокращения жизненного цикла продукции, из – за процесса копирования новинки конкурентами;

– недостаток капитала у предприятия;

– сужение рамок использования и внедрения новых инновационных идей, так как имеют место государственные и социальные ограничения;

– рост затрат на развитие новых продуктов;

– глобализация конкуренции;

– снижение рентабельности торговых марок компаний – последователей;

– неудачное позиционирование нового товара, неэффективная рекламная кампания или слишком завышенная цена.

К существенным отличиям в различных фирмах также является их вид. Принято считать, что вид инновационного маркетинга несет в себе смысл стратегий продвижения продукции на рынке товаров и услуг.

Стратегии маркетинга в сфере инновационных технологий могут разделяться на определенные виды, такие как:

– стратегия повышения уровня цен, которая применяется в случаях отсутствия конкурентов и выпуска новой продукции (информация о котором еще не была обнародована). С помощью этой стратегии появляется возможность получения значительной прибыли от платежеспособных покупателей. После чего предприятие может понижать уровень цен и перейти на другой сегмент рынка;

– стратегия проникновения на рынок. Применяется в том случае, если на товар установлены цены невысокого уровня, так как существует большое количество товаров, которые могут составить им конкуренцию;

– "престиж" – это стратегическое направление инновационного маркетинга, применение которого заключается в том, чтобы убедить покупателя (потребителя), что высокий уровень цен на товары является залогом его качества и престижности;

– стратегия инновационного маркетинга, основой которого является мнение потребителя. При осуществлении данной стратегии проводится изучение и анализ спроса на конкретный тип товаров, установление более доступного уровня цен.

Несмотря на то, что существуют определенные ограничения в сфере инновационного маркетинга, информационные технологии все также являются одним из важнейших и определяющих концепций развития маркетинговой среды предприятия.

Итак, инновации представлены как постоянное развитие, то есть повышение уровня развития производственных процессов, расширение номенклатуры и ассортимента товаров. Для того чтобы иметь все преимущества перед своими конкурентами в любой области, необходимо постоянно развивать свои возможности (внесение новшеств в производство продукции или предоставление услуг), то есть положительную динамику прибыльности предприятия. Инновациями в маркетинговой сфере называют особые средства и инструменты, с помощью которых для предприятия появляется благоприятная возможность для воплощения в жизнь новых стратегий. Стратегическое мышление и аналитика данных считаются основой для осуществления работы с инновационными разработками.

Использованные источники:

1. Бранчеев, В.П. Маркетинг инноваций. (радикальные и "подрывные" инновации – хайтек – маркетинг) / В.П. Баранчеев. – М., 2007. – 232 с.
2. Владимир Секерин: Инновационный маркетинг. Учебник. Инновационный маркетинг / под ред. Герцвольф, 2012.

УДК 336.717

Низамутдинов А.И.
студент 2 курса
Белов Д.О.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
ФГОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: *в данной статье рассматривается характеристика основных субъектов и объектов лизинга, особенности его развития и экономическая сущность на современном этапе, а также его финансовая эффективность в строительстве при рыночных условиях.*

Ключевые слова: *лизинг, строительство, лизингодатель, лизингополучатель, аренда.*

Nizamutdinov A.I., Belov D. O.,
students 2 courses
faculty «Engineering and economic»
FGOU IN ULGTA
Russia, Ulyanovsk

USE OF LEASING IN CONSTRUCTION ORGANIZATION

Abstract: *This article examines the characteristics of the main subjects and objects of leasing, particularly its development and economic nature at the present stage, as well as its financial performance in the construction under market conditions.*

Keywords: *leasing, construction, lessor, lessee, lease.*

Лизинг подразумевает собой аренду имущества, производственных фондов и площадей в строительстве. В сделке берут участие три главных субъекта (лизингополучатель, лизингодатель и продавец всех материалов и оборудования) и объекты лизинга.

Объектами лизинга в строительстве зачастую являются производственные здания и оборудования:

- стройтехника (подъемно-транспортные и землеройные машины,краны: гусеничные, башенные, автогидроподъемники и прочие);
- средства передвижения (легковые и грузовые автомобили, вертолеты производственного назначения);
- средства с малой механизацией и смесительные машины (ленточные транспортеры, агрегаты сварочные, бетононасосы и бетоносмесители, растворосмесители);
- растворобетонные, щебеночные и другие заводы;

- электроприводные и пневмоприводные инструменты (отбойные молотки, трамбовки и прочее);
- другие приборы строительства, механизмы.

Главным субъектом лизинговых отношений является лизингодатель, ведь ему присуща важная цель лизингового договора: получение прибыли.

Лизингодатель – юридическое лицо, которое предоставляет лизингополучателю возможность оформления лизинговой сделки по передачи имущества за плату, оговоренную между субъектами на определенный срок и по определенным условиям. Может осуществить как лизинговую сделку с возможностью перехода имущества в собственность лизингополучателя, так и без нее. Выступает в роли следующих организаций:

- финансовой лизинговой компании, созданной специально для проведения лизинговых производственных операций;
- специализированной лизинговой компании, которая отвечает не только за коммерческую деятельность, но и за производственные издержки: ремонт имущества, замену запчастей, реставрацию оборудования и всяческие консультации по использованию определенной техники;
- созданной в индивидуальном порядке фирмы, для которой лизинг – не главная специализация, но и не запрещенная законом сфера предпринимательства, которая имеет все права для проведения финансовых лизинговых операций.

Лизингополучатель – физическое лицо, или юридическое, которое в обязательном порядке принимает условия лизинга от лизингодателя. При такой сделке лизингополучатель выбирает производителя или продавца требуемого оборудования, а лизингодатель, тем временем, приобретает его временно. Преимуществом является освобождение себя от полной оплаты необходимого для строительства оборудования и выплаты лишь указанной стоимости лизингодателем.

Ну и собственно, сам продавец, у которого закупается все необходимое оборудование – по договору купли-продажи передает имущество с лизингодателем лизингополучателю по оговоренным между ними условиям.

Помимо трех субъективных сторон лизингового договора, в сам процесс может вмешаться брокерская фирма лизинга. Это своего рода посредники между продавцом-посредником, лизингодателем и лизингополучателем, который предоставляет возможность осуществить сделку в кратчайшие сроки, если это требуется по обстоятельствам.

Не стоит считать, что лизинг полностью сопоставим с арендой или кредитом. Существует ряд преимуществ сделок такого типа:

- отмена преждевременной оплаты. Лизингополучатель оставляет за собой право производить оплату небольшими частями и отказаться от единого платежа. К примеру, купленное оборудование для осуществления

масштабного проекта требует немалых вложений, что не всегда является возможным для начинающей строительной компании (условия могут быть изменены лизингополучателем);

- сохранение собственных средств за счет налогов. Все налоговые операции находятся на плечах лизингодателя, поэтому взяв в лизинг дорогостоящее оборудование, можете не беспокоиться о выплате налоговой ставки;
- принцип сохранности. Зная, что имущество не куплено, а всего лишь взято в лизинг, будет меньший соблазн использовать его на максимальную мощь до полного истощения;
- свобода выплаты. И, конечно же, самое важное достоинство – все условия оплаты, сроков и прочие нюансы могут быть напрямую оговорены с лизингодателем, а это значит, что при наличии навыков убеждения, вы сможете поставить свою сделку в довольно выигрышную позицию.

Лизинг является упрощенным и надежным способом начала строительства сооружений, зданий для любой компании. Аренда технологически важных инженерных оборудований, напрямую участвующих в цепочке строительного процесса, поможет не потратить деньги впустую, а при длительном пользовании и понимании того, что оборудование действительно стоящее – выкупить его, не переплачивая.

Использованные источники:

1. Адамов, Н. А. Лизинг : правовые и экономические основы, особенности бухучета и налогообложения / Н. А. Адамов, А. А. Тилов . – СПб. : Питер , 2005. –124 с.
2. Философова, Т. Г. Лизинг : учебное пособие для вузов / Т. Г. Философова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА , 2006. – 191 с.
3. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 2. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.

Низамутдинов А.И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ В РОССИИ

Аннотация: *В данной статье рассматриваются особенности денежных переводов в России, через основные системы переводов Western Union и MoneyGram.*

Ключевые слова: *Деньги, денежный перевод, системы, Western Union, MoneyGram.*

MONEY TRANSFERS IN RUSSIA

Abstract: This article discusses the features of remittances in Russia, through the main transfer system Western Union and MoneyGram.

Keywords: Money, money transfer, systems, Western Union, MoneyGram.

Основными системами переводов в России, так же, как и во всем мире, являются такие гиганты, как Western Union и MoneyGram. У первой из них есть огромная сеть представительств по всему миру, которая насчитывает более 245 тысяч филиалов, а также самую «демократичную» сумму комиссии, которая, в зависимости от суммы перевода, колеблется от 15% до 3,6%, перевод длится всего лишь 10 минут. Так если перевод составляет 100 долларов, то комиссия, взимаемая оператором, будет равна 15 $, если же сумма перевода будет равно 1000 $, то комиссия составит 60 $ – разница довольно значительная. MoneyGram отстает от Western Union по количеству филиалов – у них их число равняется 79 тысячам, а располагаются филиалы в 170 странах. Зато комиссия MoneyGram ниже – от 12 до 3%. Время перевода составляет 10 минут.

Основной особенностью использования систем денежных переводов является то, что операторы переводят средства только в пределах системы – то есть, если перевод планируется осуществить в населённый пункт, где нет данного оператора, то в переводе откажут. Поэтому необходимо заранее удостовериться в присутствии пункта приема и выдачи переводов в месте назначения.

Естественно, что чем больше пунктов выдачи имеет система денежных переводов, тем она конкурентоспособнее, тем большим спросом пользуется. Здесь срабатывает закон спроса и предложения – цена на услуги более востребованного оператора несколько выше, чем у его конкурентов. На первом месте по количеству пунктов выдачи стоит WU. На втором месте MoneyGram.

Western Union существует на протяжении многих лет, и может гарантировать своим клиентам высочайший сервис, кроме того клиентам предоставляется значительная свобода выбора пункта выдачи – деньги можно получить в любых пунктах оператора внутри страны получателя. Российские системы денежных переводов еще не достаточно окрепли, и, как следствие, уровень их сервиса значительно ниже – получатель привязан зачастую не только к конкретному банку, но и к конкретному отделению банка.

MoneyGram в качестве дополнительного бонуса, предоставляет клиентам вместе с денежным переводом передать несколько слов получателю, в остальном сервис MoneyGram находится примерно на одном уровне с Western Union.

Российские системы переводов не могут похвастаться высоким уровнем сервиса, и основным фактором привлечения клиентов является ценовая политика. Так, например, наиболее популярное направление

перевода денежных средств - из России в страны СНГ, обойдется клиенту комиссией от 0,3 до 2% - разница с гигантами колоссальная. Говорить о конкуренции между крупнейшими мировыми и российскими системами перевода денежных средств еще рано – каждый из участников нацелен на разных клиентов. Если WU и MG нацелены на перевод крупных сумм, в связи с чем, на их перевод и устанавливается более низкий процент комиссии, то российские операторы работают с небольшими суммами переводов, соответственно и процент комиссии более низкий.

Использованные источники:

1. ЗнатокДенег.Ру: [Электронный ресурс]. URL: http://znatokdeneg.ru. (Дата обращения: 06.12.2016).
2. Asks.Ru – Вопросы о финансах, законах и бизнесе: [Электронный ресурс]. М., 6.06.2012. URL: http://www.asks.ru. (Дата обращения: 06.12.2016).
3. Банковское дело / под ред. проф. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005;

Низамутдинов А.И.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст. преподаватель.
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РФ: РАСХОДЫ И ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА

Аннотация: *В данной статье рассматриваются, какие статьи расходов бюджета существуют и для чего проводится их разделение, а также государственные целевые фонды, дефицит бюджета, секвестр расходов и защищенные статьи.*

Ключевые слова: *Расходы, статьи, дефицит, секвестр, фонды, бюджет, государство.*

THE BUDGETARY SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION: COSTS AND BUDGET DEFICIT

Abstract: *This article explores what budget items of expenditure there and what held their separation, as well as state funds, the budget deficit, sequestration costs and protected article.*

Tags: *Costs, articles, deficit, sequestration, funds, the budget, the state.*

Одним из главных механизмов, позволяющих государству проводить экономическую и социальную политику, является финансовая система общества и входящий в ее состав – государственный бюджет. Бюджет любого уровня формируется для того, чтобы впоследствии направить аккумулированные средства на необходимые расходы. Расходы делятся на две части: текущие расходы и бюджет развития. Такое разделение

необходимо для работы с бюджетом в условиях его дефицита. В такой ситуации в первую очередь оплачиваются текущие расходы, а затем расходы на развитие.

Текущие расходы включают в себя финансирование первоочередных нужд: средства направляются на образование, здравоохранение, содержание и ремонт жилья и другие, жизненно важные сферы. Бюджет развития включает ассигнования на инновационную деятельность, расширение производства, капитальное инвестирование, реализацию новых программ развития и т.д.

Так как бюджет развития получает финансирование во вторую очередь по сравнению с обязательными расходами, многие полезные программы развития не получают финансовой поддержки. Поэтому в отдельных случаях принимается решение о создании целевого государственного фонда для направления средств на решения конкретной задачи. Утверждается соответствующее положение о данном фонде, которое определяет источники доходов и не разрешает использовать средства со счета фонда на другие цели. Такие фонды способствуют исполнению фискальной функции государства. Источниками, как правило, служат обязательные перечисления от субъектов экономики, но принимаются и добровольные пожертвования.

Работа с бюджетом любого уровня подчиняется утвержденному принципу сбалансированности всех бюджетов, что является необходимым пунктом бюджетной политики. Поэтому превышение расходной статьи над размерами доходов требует внимания и принятия мер. Необходимо заметить, что умеренный дефицит бюджета в некоторых странах является нормальной ситуацией. Принимаются меры лишь по поддержанию размера дефицита в определенных рамках, не выходящих за границы инфляционного обвала и увеличения госдолга.

Для уменьшения дефицита бюджета государственные органы власти ищут источники дополнительных средств поступления в бюджет. Меры по сокращению дефицита бюджета могут состоять в выпуске ценных бумаг государственного займа или использовании ссуд. Такие меры должны быть единовременными, так как они производятся на платной основе, а значит, из года в год будут только увеличивать статью расходов. Еще один способ борьбы с дефицитом бюджета – секвестирование расходов. Он заключается в снижении финансирования статей бюджета пропорционально по месяцам оставшегося времени в текущем году. Преимущество имеют защищенные статьи, список которых утверждается заранее, в момент принятия бюджета, и секвестру не подлежат.

Использованные источники:

1. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского. – М.: Юнити, 2007.
2. Ильина Р.Р., Аббазова Р.Р., Бенько Е.В. Источники покрытия дефицита бюджета. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция.

2016. С. 174-175.
3. Кирюхина Ю.С., Бенько Е.В. Бюджетный дефицит: причины возникновения и способы его преодоления. 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. 52-54.
4. 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.
5. 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.

Никитина В.О.
студент 4 курса
кафедра «Экономика и управление»
Кузнецова Е.Ю., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и управление»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»
Россия, г.о. Тольятти

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

В данной статье рассматриваются системы обращения с отходами производства и потребления в различных странах. Особое внимание авторами уделено экономическим особенностям переработки отходов.

Ключевые слова: экология, отходы производства и потребления, мусор.

В современном мире влияние таких факторов, как технический прогресс, увеличение численности населения и нерациональное использование природных ресурсов, приводит к ухудшению экологической обстановки. Отходы производства и потребления являются одной из основных экологических проблем, влияющих на здоровье людей и окружающую среду.

Развитые страны освоили технологию переработки отходов производства и потребления. Однако в России прогнозы не позволяют охарактеризовать эту отрасль как имеющую положительную динамику развития: функция коммунального хозяйства по вывозу мусора реализуется без учета требований рациональности и эффективности, что отрицательно влияет на экологическую обстановку.

В среднем в России один человек ежегодно производит от 250 до 550 килограмм бытового мусора, большую часть которого составляют

синтетические продукты его жизнедеятельности (75 %) и лишь 25% - пищевые отходы. При этом переработке подвергается всего 3% общего объема отходов.

Мировой опыт доказал эффективность бизнеса переработки отходов. Так, в развитых странах работают предприятия, собирающие или покупающие мусор у муниципалитета, а затем перерабатывающие его.

Например, в Германии, перед тем, как выбросить мусор, люди обязаны разобрать отходы, руководствуясь правилами сортировки. Содержание отходов определяется в зависимости от месторасположения дома и условий работы компании по вывозу отходов, с которой заключен договор обслуживания.

График вывоза отходов составляется один раз в год, и нарушать его запрещается. За один раз разрешается утилизировать до 2 кубических метров мусора. В случае появления внеплановых отходов необходимо связаться с компанией по вывозу мусора и записаться на внеочередное обслуживание. В больших городах для сбора старых вещей назначается специальный день, когда желающие складывают их около своих домов.

Основная задача гражданина Германии – это правильная сортировка мусора, за неверное осуществление которой ко всему дому предъявляются штрафы, а при повторении нарушений прекращается обслуживание. Некоторые виды отходов (например, электроника) следует вывозить самостоятельно. [3]

Наиболее показателен в переработке и утилизации отходов опыт Швеции, которая является примером для многих европейских стран, поскольку здесь перерабатывается более 80% всех видов мусора. Около 18% непереработанного мусора сжигают и лишь 2% вывозят на полигоны для их захоронения.

В Швеции широко применяется система ценообразования, предполагающая включение в цену продукции стоимости ее утилизации. В силу этого в данной стране принято не выбрасывать пластиковые и стеклянные бутылки или упаковку, а сдавать их в специальные пункты приема, возмещая, тем самым, часть расходов на приобретение товаров. Например, за пивную бутылку можно получить полкроны, а за пластиковую – 4. Еще более выгодно сдавать бытовую технику и автомобили.

Особенностью рассматриваемой страны является то, что любые виды деятельности, способные нанести вред экологии (вывоз мусора, его утилизация или хранение), строго контролируются государством: за незаконный вывоз мусора налагается большой штраф, а на всех предприятиях переработки вторсырья установлены датчики по контролю за предельно допустимой концентрацией вредных веществ, информация с которых постоянно поступает в государственные органы надзора за экологией. [1]

В Японии переработке подвергается около 45% всего мусора, сжиганию - 37%, а вывоз отходов на полигон и последующее его хранение

составляет порядка 18%. Во дворах жилых домов стоят баки для сгораемых и несгораемых отходов. Пищевой мусор, мебельная и хозяйственная утварь помещаются отдельно.

Особое внимание граждане Японии уделяют сбору электротехнического и электронного оборудования, организация которого возлагается на его производителей. Они обязаны принимать свои изделия для утилизации после окончания срока их эксплуатации.

В Австралии сознательные граждане соблюдают требования законодательства и выбрасывают отходы в разноцветные баки, предназначенные для определенного вида отходов: растения – в зеленые, обычный мусор – в красные, бумагу и бутылки – в желтые, медицинские отходы – в синие. Для фермеров отведены специальные площадки для вывоза мусора.

Домовладельцы знают, в какой день бак какого цвета следует вывезти, и сами осуществляют уборку территории. Широкую практику получили также магазины, в которых можно приобрести отправленные на утилизацию вещи. [3]

Таким образом, мировой опыт обращения с отходами позволяет выделить такую основную особенность, как вмененная в обязанности граждан самостоятельная сортировка мусора, что позволяет предприятиям по переработке отходов экономить денежные средства и время на проведение данной процедуры.

Использование зарубежного опыта обращения с отходами в России позволило бы обеспечить экономию материальных ресурсов за счет вторичной переработки сырья, а также сократить вредные выбросы и концентрацию вредных веществ в атмосфере, почве и водных объектах, а значит, и объем свалок, что, в конечном итоге, обусловит улучшение экологической и экономической ситуации в стране.

Использованные источники:

1. ООО «УралВторРесурс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://urvtor.ru/. – Загл. с экрана.
2. Переработка мусора - инвестиции в будущее [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ztbo.ru/. – Загл. с экрана.
3. РЕВЕРС: вывоз мусора в Москве и Московской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://frse.su/. – Загл. с экрана.

УДК 330.142.1

Николаева О.И.
студент 3 курса
факультет «экономический»
НИ МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье представлен анализ собственного капитала фирмы, его состав, основные виды, рассмотрены виды капитала (уставный, добавочный, резервный). Исходя из тесной взаимосвязи каптала организации и ее резервов, дана подробная характеристика последних, а именно указаны их классификации и цели.

Ключевые слова: капитал, организация, расходы, резерв, фонды специального назначения.

THEORETICAL FRAMEWORK FOR THE ANALYSIS OF FORMATION AND USE OF OWN CAPITAL OF THE ORGANIZATION

Abstract: the article presents the analysis of equity of the company, its members, principal, considers the types of capital (statutory, incremental, backup). Based on the close relationship capital of the organization and its re-servo, gave a detailed description of the latter, namely, their classification and purpose.

Key words: capital, organization, expenses, reserve funds for special purposes.

Капитал – представляет собой совокупность средств, которыми обладает организация для осуществления своей деятельности с целью извлечения прибыли.

В качестве важного показателя эффективности производственной и коммерческой деятельности организации выступает динамика развития собственного капитала организации. Возможность собственного капитала к его увеличению характеризуется нормальным уровнем формирования чистого дохода организации, и его способности поддерживать финансовое равновесие за счет собственных источников18.

Собственный капитал характеризует совокупность стоимости собственных средств организации, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части актива. Эта часть актива, образованная благодаря инвестированию, в конечном счете, представляет собой чистую прибыль организации. Собственный капитал представляет собою деление на:

[18] Кибиткин А. И. и др. Учет и анализ в коммерческой организации. Учебное пособие / А. И. Кибиткин, А. И. Дрождинина, Е. В. Мухомедзянова, О. В. Скотаренко. – М., 2012. – С. 234.

– уставный капитал;
– добавочный капитал;
– резервный капитал.

Кроме того, в состав собственного капитала, входит

– нераспределенная прибыль;
– фонды специального назначения;
– прочие резервы.

Размер уставного капитала определяется в уставе организации и других документов учредительного характера и может быть изменен только после внесённых поправок в учредительные документы.

Добавочный капитал представляет собою стоимость имущества, внесенного учредителями данной организации, выходящего за пределы зарегистрированного размера уставного капитала; переоценки суммы стоимости имущества и поступления иного характера.

Резервный капитал часть прибыли организации, выделяемой специально для покрытия всевозможных убытков. Его размер определяется уставом организации и законодательством Российской Федерации.

Под нераспределённой прибылью следует понимать часть валовой выручки, сформировавшейся после уплаты налогов в пользу государства и отчислений средств на другие цели организации.

Фонды специального назначения характеризуют чистую прибыль, направленную дальнейшее развитие и расширение организации, а также на мероприятия иного характера подобного рода.

В конечно итоге собственный капитал формируется в соответствии с уставом и учредительными документами организации, а также на основании нормативно – правовой базы в данной области.

К прочим резервам относятся резервы, образуемые в организации в связи с предстоящими крупными расходами, включённых в себестоимость и издержек оборота. Которые в свою очередь имеют деление на три группы:

– оценочные резервы;
– резервы предстоящих расходов;
– резервы по условным фактам хозяйственной деятельности.

Оценочные резервы необходимы для правильной корректировки балансовой стоимости отдельных частей бухгалтерского отчета и носят обязательный характер. Порядок формирования и их периодичность формируется на основе учетной политики. Формирование оценочных резервов происходит не реже одного раза в год, а именно перед составлением годовой отчетности. В течение следующего года происходит их расходование.

В России обычно используют три разновидности оценочных резервов:

– по сомнительным долгам;
– под обесценение финансовых вложений;
– под снижение стоимости материальных ценностей.

Резерв по сомнительным долгам формируется для расчета с другими организациями и гражданами за, товары, работы и услуги на основе проведения инвентаризации дебиторской задолженности организации. При этом сомнительным долгом признается такая дебиторская задолженность, которая не была погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией. Величина резерва по каждому сомнительному долгу определяется отдельно, в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Данный резерв может формироваться и пополняться в течение года, причем столько раз, сколько предусмотрено в учетной политике организации. Формирование резерва является операционными расходами, а списание задолженности на убытки свыше суммы созданного резерва – внереализационными расходами.

Резерв под обесценение ценностей формируется в зависимости от разницы между и расчетной стоимостью финансовых вложений, по произошло устойчивое существенное их стоимости ниже величины экономических , которые организация получить в обычных ее деятельности. Расчетная вложений равна разнице их учетной стоимостью и такого снижения. Устойчивым снижение стоимости финансовых при одновременном выполнении условий: материальных учетной некотируемых которым снижение выгод рассчитывает условиях стоимость между суммой признается вложений следующих

– на отчетную дату и на отчетную дату стоимость инвестиций существенно выше их стоимости; предыдущие расчетной

– в течение отчетного года стоимость финансовых инвестиций существенно изменялась в направлении снижения; расчетная исключительно

– на отчетную дату отсутствуют свидетельства того, что в будущем возможно существенное повышение расчетной стоимости данных финансовых вложений.

Если вышеперечисленные требования установлены, то необходимо создать резерв под обесценение финансовых вложений. На момент формирования резерва анализируются все финансовые инвестиции, находящиеся в непосредственной собственности организации. Если расчетная стоимость объекта вложений ниже учетной, то разница между этими величинами включается в сумму резерва[19].

Резерв под снижение стоимости материальных ценностей формируется в объеме разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-технических запасов, если последние выше текущей рыночной стоимости. Данный резерв образуется в отношении морально устаревших материалов, материалов, полностью или частично

[19] Говорова, В. В. И др. Теория бухгалтерского учета. Курс лекций: учеб. пособие / В. В. Говорова, Т. Ю. Прудникова. – М., 2011. – С. 102.

утративших свое первоначальное состояние, материалов, по которым текущая рыночная стоимость и стоимость продажи снизились. Резерв создается за счет финансовых результатов. Сумму резерва определяют путем сопоставления рыночной стоимостью и фактической себестоимостью в отношении каждой группы однородных материальных ценностей. Расчет текущей рыночной стоимости запасов производится специалистами организации на основе информации, доступной до даты подписания бухгалтерской отчетности. В пассиве баланса сумма резерва отдельной строкой не выделяется.

Резервы предстоящих расходов образуются для планомерного включения предстоящих расходов в издержки производства и обращения. По своей экономической сути эти резервы можно отнести к собственному капиталу организации. Целями образования данных резервов является:

– накопление источников финансирования крупных затрат, носящих периодический характер;

– своевременное включение расходов в себестоимость или издержки обращения во времени;

– выравнивание промежуточных финансовых результатов.

Резервы по условным фактам хозяйственной деятельности необходимы, чтобы отразить расход по удовлетворению обязательства, которое пока не возникло, но может возникнуть с достаточно высокой степенью вероятности. Причиной формирования соответствующих резервов является требование предусмотрительности (осмотрительности). Для целей отражения в бухгалтерской отчетности их подразделяют на две группы:

– возможные обязательства, информация о которых подлежит раскрытию в формах бухгалтерской отчетности (в частности в балансе)

– возможные обязательства, информация о которых подлежит раскрытию в пояснительной записке[20].

Таким образом, в организации создают резервы в связи с существующими на отчетную дату обязательствами, в отношении величины либо срока исполнения которых существует некая неопределенность при одновременном наличии следующих условий:

– имеется опасность того, что будущие события могут привести к уменьшению чистой прибыли организации;

– величина обязательства, порождаемого условным фактом, может быть достаточно обоснованно количественно оценена.

Использованные источники:

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Аверина О.И., Москалева Е.Г., Челмакина Л.А., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф. учебник / Москва, 2016. (2-е издание, переработанное и

[20] Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов / Н. П. Любушин. – М., 2010. – С. 254.

дополненное)
2. Бухгалтерский финансовый учет / Макушина Т.Н., Газизьянова Ю.Ю., Кудряшова Ю.Н., Чернова Ю.В. Кинель, 2015.
3. Говорова, В. В., Прудникова Т. Ю. Теория бухгалтерского учета. Курс лекций: учеб. пособие / В. В. Говорова, Т. Ю. Прудникова. – М. : Инфра-М, 2011. – 160 с.
4. Давыдова В. В. Зарубежный опыт учета и анализа / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, Н. А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
5. Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.В. Давыдова - изд. 2-ое исп. и доп. - Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. - 2011. - 176 с.
6. Кибиткин А. И., Дрождинина А. И., Мухомедзянова Е. В., Скотаренко О. В. Учет и анализ в коммерческой организации. Учебное пособие / А. И. Кибиткин, А. И. Дрождинина, Е. В. Мухомедзянова, О. В. Скотаренко – М. : Академия Естествознания, 2012 г. – 368 с.
7. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов / Н. П. Любушин. – М. : Юнити-Дана, 2010. – 471 с.
8. Москалева Е. Г. Стратегический анализ в деятельности фирмы - функция и ее организация / Е.Г. Москалева // Системное управление. - 2013. -№ 2 (19). - С. 28.
9. Москалева Е. Г., Колмыкова Е.С. Зарубежный опыт прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в Российской практике // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1311-1317.
10. Москалева Е.Г. Анализ зарубежного опыта прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в Российской практике // Системное управление. 2013. № 3 (20). С. 29.
11. Москалева Е.Г. Повышение эффективности деятельности стратегических предприятий Республики Мордовия // Системное управление. 2016. № 1 (30). С. 25
12. Москалева Е. Г., Чекалдаева Ю.А. Совершенствование финансовой стратегии бизнес – субъекта (на примере машиностроительного предприятия Республики Мордовия ОАО «Станкостроитель») // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1328-1333.

Никулин А.Н., к.ф-м.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Бутко К.В.
студент 4 курса
кафедра Финансы и кредит
инженерно-экономический факультет
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

ГАДЖЕТИЗИРОВАНИЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Давайте вспомним тот период времени, когда появились первые пластиковые карты , с помощью которых мы могли оплатить любой товар в магазинах. К тому же карты могли быть не только дебетовыми, но и кредитными. Помните этот фурор? Маленький, удобный платежный инструмент, который принимают практически в любой точке мира. А еще можешь воспользоваться не только своими деньгами, но и деньгами банка, на особых условиях. Помните как нас уверяли , что это очень безопасно? . Необходимо всегда помнить пин-код от карты и следить за тем, чтобы карта не была потерянной, иначе злоумышленники узнают CVC-код (код безопасности на обратной стороне карты) и, например, оплатят покупки в интернет-магазине. Кто-то старался обходить карты стороной, не веря в безопасность , а кто-то наоборот приобретал все больше и больше карта для себя и для своих близких , делая их дополнительными держателями своего счета.

Страна развивается, а вместе с ней и безопасность в пользовании картой , для того, чтобы оплатить картой в интернете – необходимо подтвердить на сайте свое действие, путем ввода кода безопасности, так называемого 3-D Secure. 3-D Secure добавляет ещё один шаг аутентификации для онлайн -платежей, позволяющий торговым точкам и банкам дополнительно убедиться, что платеж совершает именно держатель карты, чтобы защититься от мошеннических операций. Но если ваша карта не «привязана» к такой системе, то и операция по карте не пройдет. Банк, чаще всего, такие операции отклоняет.

После появления банковских пластиковых карт, развитие банковской системы не стоит на месте. Если раньше, для того, чтобы оплатить покупку картой нам необходимо было вставить карту в Pos-терминал , то сейчас это делать не обязательно, потому что появилась новая, модная и удобная технология PayPass/PayWave.

PayPass Pay/Wave – это бесконтактная система платежей, позволяющая бесконтактным способом оплатить товар. Разработана платежными системами MasterCard(PayPass) и VISA(PayWave). [2, с. 189-198] Благодаря наличию специального чипа, картой можно осуществлять небольшие платежи без аутентификации держателем (без ввода пин-кода). Напрашивается вопрос, а разве это безопасно? А что если карта просто

лежит в кармане , ты не собираешься совершать покупку, но стоишь рядом с таки терминалом. И ответ на этот вопрос есть- и, к сожалению, он не очень понравится держателям таких карт, потому что операция по карте пройдет, если карту или Pos- терминал поднести друг к другу. После появления такой системы, в стране активизировались мошенники , которые такие терминалы проносили в метро (случай был в Санкт-Петербурге) , и проходили мимо стоящих людей с устройством , и списывали денежные средства. К счастью или сожалении, операции по такой технологии можно провести (безконтактно) до 1000 рублей, больше 1000 Pos-терминал запросит пин-код. А как банку потом докажешь, что ты не совершал такую операцию? Да, ты можешь составить кучу претензий в банке ,обратиться в полицию , подать заявление, только на кого? На платежную систему? А кто виноват , если ты сам приобрел такую карту? Наверно, именно поэтому банк не несет ответственность за денежные средства на карте, ведь карта-это всего лишь носитель, пластик, в пользовании который пусть и удобный, но не безопасный.

Казалось бы все, куда еще развиваться? Карты есть, да не простые, и технологии оплаты разные. [1, с. 242-244] .Хочешь оплатить картой с вводом пин-кода - вставляй в Pos-терминал, не хочешь вставлять карту- поднеси к устройству. Но это еще не все.

В 2016 году в нашей стране появилась возможность оплачивать свои покупки с помощью гаджетов. Если у тебя телефон не последней , и даже не предпоследней модели, а еще и с кнопками, то тебе не сюда! Известные компании такие, как Samsung и Apple совместно с банками России разработали систему оплату мобильными устройствами, SamsungPay и ApplePay. Чтобы пользоваться такой модной технологией , достаточно иметь устройство устройство Apple: iPhone 6/6 Plus, 6S/6S Plus, 7/7 Plus, SE, Apple Watch. А через iPad и Mac Apple Pay можно совершать покупки через интернет. На телефонах, не оснащенных NFC, таких как iPhone 5, 5C, 5S, Apple Pay может использоваться с помощью Apple Watch, хотя и без подтверждения сенсором Touch ID. Apple Watch отслеживает нахождение на руке пользователя, и при их надевании требуется ввести PIN-код от Apple Pay.

Устройства Samsung: Galaxy S7, S7 edge, Galaxy A5 (2016) / A7 (2016), Galaxy Note 5, Galaxy S6 edge+. Устройство стоят не дешево. Но и мы живем уже давно не в 90-х.

Что такое Apple Pay и Samsung Pay и как это работает?

Apple Pay — система мобильных платежей, позволяющая оплачивать покупки по технологии Near Field Communications (NFC, ближняя бесконтактная связь) в сочетании с программой Wallet (универсальное хранилище номеров кредитных и дебетовых карт) и Touch ID (сканер отпечатков пальцев, разработанный компанией Apple).

Система работает путем оцифровки существующих банковских карт пользователя (через iTunes или фотографирование карты).Можно выполнять

платежи с карт, используя не магнитную полосу, а беспроводную связь с устройства Apple. Подтверждение платежа производится с помощью Touch ID на телефонах или двойным нажатием на Apple Watch, выбор карты для оплаты — в приложении Wallet.

Samsung Pay кроме системы NFC использует Magnetic Secure Transmission (MST, магнитную безопасную передачу). Технология MST имитирует магнитное поле банковской карты и терминал при оплате распознает платеж, как будто вы провели карту, а не приложили телефон.

Такая система доступна не во всех банках, а пока лишь:

–Samsung Pay – «Альфа-банк», ВТБ 24, «МТС-банк», «Райффайзенбанк», банком «Русский стандарт».

– Apple Pay пока работает только со Сбербанком, но в будущем партнерами могут также стать «Райффайзенбанк», «Тинькофф-банк», «Бинбанк», «Открытие», ВТБ 24 и «Яндекс. Деньги».

Везде ли можно совершать покупки?

Ритейл-партнерами Apple Pay в России станут супермаркеты «Атак», «Ашан», «Азбука вкуса», «Магнит», автозаправки BP, кофейни Starbucks, магазины «Эльдорадо», «М. Видео», re: Store, MediaMarkt, ЦУМ. Также оплачивать покупки можно во всех магазинах, обустроенных терминалами NFC. Samsung Pay принимается к оплате практически в любом терминале, где принимаются банковские карты.

Безопасно ли это? Безопасно!

При активации карты для Samsung Pay на смартфоне реальный номер карты заменяется на специальный цифровой код — токен, созданный случайным образом. Данные о привязке реального номера к токену есть только у банка и платежной системы, что должно обеспечивать безопасность. Личная информация не используется во время оплаты и остается в безопасности.

Apple Pay использует индивидуальный номер устройства и уникальный код транзакции. Номер карты не сохраняется на устройстве или серверах и не передается продавцам при оплате. При этом Apple Pay не сохраняет информацию о транзакциях, по которой можно идентифицировать владельца карты. Последние покупки хранятся в Wallet — эти данные никуда не пересылаются.

Наши страна постоянно развивается, а вместе с ней и банковская система. Наши доходы постоянно растут, и будут дальше расти, качество продуктов в нашем холодильнике будет лучше, одежда , автомобили и мобильные устройства – престижней. Нам есть куда расти и стремиться. Оплата гаджетами – это не последняя новая технология. Я уверена, что нас ждет еще куча нового и интересного. Возможно , в скором будущем мы сможем оплачить свои покупки браслетами, часами, кулонами. Ах да, совсем забыла, часами мы и так уже платим. Ну что ж, посмотрим , чем еще нас удивит банковская система!

Использованные источники:
1. (Никулин А.Н. Перспективы российского рынка банковских карт / А.Н. Никулин)2. Никулин А.Н. Перспективы российского рынка банковских карт / А.Н. Никулин , Чуракова А.Н // 2012. С. 189-198.

Никулина В.В.
студент 2 курса
Коваленко Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Актуальность темы определяется происходящим в настоящее время процессом интенсивного реформирования всей системы социального страхования в Российской Федерации.

Становление новой модели социальной защиты должно обеспечивать преемственность в социальной политике и соблюдение принципов общественной солидарности и социальной справедливости. Основная задача большинства действующих сегодня в мире систем социальной защиты состоит в поддержании стабильности доходов людей, предоставлении равного доступа к медицинской помощи и оказании необходимых социальных услуг.

Ключевые слова: социальное страхование, защита населения, гражданское общество, риски.

Социальное страхование занимает одно из ключевых, определенных мест в жизни государства и общества. Оно непосредственно зависит от развития экономики и теснейшим образом связано с политикой и социальным благополучием людей и неработающих слоев населения. В условиях перехода к рыночным принципам экономики проблема совершенствования этой системы становится более острой и актуальной.

Социальное страхование играет очень важную роль в защите граждан от различных социальных рисков. Под социальными рисками понимается возникновение такого события, которое может привести к материальной необеспеченности гражданина в связи с утратой дохода, который является основным источником его существования, а также это могут быть дополнительные затраты на внутрисемейное содержание, связанные с затратами на детей или с возникновением нетрудоспособных членов семьи, либо событие, которое повлечет за собой потребность в социальных или медицинских услугах [2].

Изменение традиционной системы социального страхования в России вызвано необходимостью адаптации общества к происходящим реформам

экономики. Рыночные отношения характеризуются коренными переменами во всех сферах жизни государства и его граждан. В нашей стране множество раз предпринимались попытки реформировать социальное страхование. Однако, изменения, которые были внесены, не принесли положительных результатов. Так, снижение ставки единого социального налога повлияло на снижение отчислений во внебюджетные фонды, была ликвидирована возможность санаторно-курортного лечения работающих, была введена оплата больничного листа за счет обязательного социального страхования только начиная с 3-го дня [5].

Единый социальный налог просуществовал 9 лет. Он заменил собой страховые взносы, уплачиваемые в государственные внебюджетные фонды. Целью введения этого налога было упрощение процедур исчисления и уплаты обязательных социальных платежей за счет сокращения оформляемых документов и уменьшения числа контролирующих органов. Однако на практике система налогового администрирования внебюджетных взносов себя не оправдала. Поэтому от нее решили отказаться, вновь вернув раздельный порядок, действовавший ранее [5].

Таким образом, у граждан и работодателей снизилась мотивация в собственной защите в виде социального страхования из-за того, что платежи стали отчасти обязательными и, как очевидно, являются инструментом пораспределительной политики государства. Как итог – произошла некая деформация распределительных отношений в государстве, а именно, появилась возможность получения страховых услуг и без участия в формировании финансовой базы страхования. В этом случае нарушается основополагающий принцип страхования «взнос-выплата», и, как итог, система страхования не получает достаточных средств для выплат и социального обеспечения. Как следствие, нарушается следующий принцип - принцип личной ответственности каждого члена общества за формирование условий собственной жизни. Это неотъемлемый принцип, на базе которого функционирует рыночная экономика.

Специалисты посчитали, что необходимо создавать условия для создания и развития негосударственного социального страхования, что напрямую связано с организацией негосударственных пенсионных фондов [6]. Такая поддержка со стороны государства позволяет создать конкурентные условия между образовавшимися страховыми организациям, что повышает уровень оказываемых страховых услуг, а также эффективность социальной защиты различных слоев населения.

Решая эти проблемы, исполнительные и законодательные органы страны в последние 12-15 лет разработали законодательную базу социального страхования, регламентирующую деятельность основных субъектов правоотношений в данной сфере, создали государственные внебюджетные социальные фонды: Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), федеральный и региональные фонды обязательного медицинского страхования (ФОМС), Фонд социального страхования

Российской Федерации (ФСС) [2].

Учитывая данные прошлых лет, можно проанализировать тарифы страховых взносов, уплачиваемых в ФСС. Переходный период и пониженные тарифы установлены лишь для отдельных категорий налогоплательщиков (в частности, для резидентов особых экономических зон, организаций, использующих труд инвалидов, и т. д.).

В 2011 - 2012 гг. общий размер взносов для них составил 20,2%, в 2013 - 2014 гг. - 27,1%. И только в 2015 г. произошла отмена всех льгот: абсолютно все страхователи выплачивают взносы по единой ставке, 22% отчисляется в Пенсионный фонд, 2,9% — в ФСС и 5,1% — в ФФОМС. Общий тариф страховых взносов в 2016 году составляет 30%, тарифные ставки не изменяются [1].

Данные меры позволили сформировать значительную по объемам ресурсную базу для целей социальной защиты работников и членов их семей и обеспечить ее функционирование на постоянной и независимой от бюджетов всех уровней основе.

Сформированные финансовые инструменты и механизмы социального страхования, пусть и весьма несовершенные, позволили в условиях масштабных изменений экономической и социальной сфер страны предотвратить крайние формы нищеты и бедности населения, обеспечив приемлемое в этих условиях социальное обеспечение пенсионеров, привлечь значительные финансовые ресурсы для медицинской помощи[4].

При этом не вызывает сомнений и тот факт, что формирование эффективной системы социального страхования еще далеко не завершено.

Использованные источники:

1. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – http://www.gks.ru/
2. Лобунько С.И. Место социального страхования в системе социальной защиты населения России // В колл. моногр.: Актуальные проблемы современной экономики / под ред. Ю.С. Давыдова. Москва — Пятигорск: РАО — ПГЛУ, 2013. С. 51—60.
3. Налог.ру [Электронный ресурс]-URL: http://nalog-nalog.ru/strahovye_vznosy/strahovye_vznosy_v_fss/raschety_s_fss_poryadok_ischisleniya_i_uplaty_strahovyh_vznosov/
4. О реформировании системы обязательного социального страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа – http://www.chelt.ru/2004/1-04/soz_str-1-04.html
5. Страхование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pnalog.ru/material/strahovye-vznosy-na-travmatizm.
6. Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2016. Стат.сб. / Росстат. М., 2016. 143 с

Нови И.Н., к.г.н.
доцент
кафедра управления
Мищенко Н. И.
магистрант
кафедра управления
ТИУиЭ
Россия, г. Таганрог

ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ (НА ПРИМЕРЕ НЕКЛИНОВСКОГО РАЙОНА)

Сегодня местные органы власти придают огромное значение возрастающей роли земельно-имущественных отношений в общем комплексе экономических реформ и системе управления муниципальной собственностью. Наделенные определенными полномочиями в области отношений, органы местного самоуправления планируют использование объектов недвижимости, организуют проведение работ по землеустройству, оформляют права собственности, участвуют в осуществлении контроля, а так же взимают плату.[3]

Для выполнения органами местного самоуправления своих основных функций, в том числе организация и предоставление населению соответствующих услуг, необходима достаточно устойчивая материально-финансовая база [2]. Однако в нашей стране земельные и имущественные платежи в общей структуре доходов местных бюджетов составляют незначительную часть, хотя в других странах эти налоги традиционно являются одним из главных источников бюджета.

Целью исследования является разработка приоритетных направлений совершенствования процессов управления объектами недвижимости в Неклиновском районе.

Неклиновский район – один из самых крупных среди всех муниципальных образований не только Юго-Западного района, но и всей Ростовской области в целом, как по территории и по численности населения, так и по экономическому потенциалу. Общая площадь Неклиновского района составила 214,4 тыс.га. Преобладающие почвы – черноземы обыкновенные, теплые, кратковременно промерзающие, мощные, глинистые.

На территории Неклиновского района насчитывается 60 групп почв с баллами бонитета от 1 до 81. Средневзвешенный балл бонитета сельскохозяйственных угодий – 62 балла. В таблице 1 представлено распределение земельного фонда района по категориям земель. Как видно, наибольший удельный вес в структуре земельного фонда Неклиновского района занимают земели сельскохозяйственного назначения (86,9%).

Как известно, в соответствии с действующим Земельным кодексом Российской Федерации (ЗК РФ) основными формами платы за землю

являются земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость) и плата за аренду земли. Помимо них как своего рода взимание платы за землю можно рассматривать сборы, пошлины и иные платежи за сделки с землей. [1]

В настоящее время активно обсуждается вопрос о введении налога на недвижимость физических лиц, который бы объединил налог на имущество и налог на землю физических лиц.

Необходимость реформирования этого налога вызвана прежде всего тем, что подход к налогообложению имущества физических лиц устарел. Налоговой базой в действующем налоге является инвентаризационная стоимость имущества — величина, имеющая мало общего с реальной (рыночной) стоимостью недвижимости. Методика, по которой производилась такая оценка, была разработана еще в советское время. Кадастровая стоимость рассчитывается методом массовой оценки, но при этом основана на анализе рыночных цен на аналогичные объекты недвижимости. Конечно, она может не учитывать конкретные особенности того или иного объекта недвижимости, однако отражает уровень рыночных цен.

Недостатки действующих налогов на имущество и земельного налога, в частности, неполный учет и недостоверная оценка недвижимости в целях налогообложения, отсутствие унификации налогообложения объектов недвижимости, привели к утрате фискальной роли недвижимого имущества в налоговой системе.

Единый налог на недвижимость по ее рыночной стоимости введен в большом количестве регионов России еще в 2015 году. Предполагается введение единого налога на недвижимость, который консолидирует налог на имущество организаций, земельный налог и налог на имущество физических лиц. Принятие данного налога откладывается с 2004 года, именно в 2004 году налог прошел первое чтение. С тех пор разработка «Налога на недвижимость» откладывалась до сегодняшнего дня.

Применяемая тактика по введению единого налога на недвижимость обеспечивает умеренное, постепенное проникновение нового налога на всей территории России, без каких-либо нарушений, потрясений «налогового климата». Ставка по единому налогу не будет превышать 0,1% от рыночной стоимости недвижимости. Сравнительный анализ суммы земельного налога и налога на недвижимое имущество с суммой единого налога на недвижимость на примере кадастрового квартала в Неклиновском районе показал, что в результате перехода на исчисление налога из кадастровой стоимости сумма налога увеличится в 2,88 раза, что в свою очередь благоприятно отразится на формировании бюджетов органов местного самоуправления, так как единый налог в 100% размере остается в бюджете муниципального образования

Как и всегда в любой реформе, в любом нововведении есть две стороны, плюсы и минусы. Положительными моментами введения единого

налога на недвижимость является то, что объединение таких налогов, как земельного и налога на имущество, должны снизить и сократить расходы на администрирование налога, при создании общей базы по объектам недвижимости с указанием их технических характеристик, будет разработан единый реестр, способствующий повышению управления и развития территории, появится более надежный, постоянный источник отчислений в местный бюджет на основе принципа справедливого распределения налогового бремени. С появлением постоянных поступлений в местный бюджет возможна реализация проектов по улучшению жизни граждан города, финансирования различных объектов инфраструктур.

В результате введения единого налога на недвижимость, также возможно возникновение серьезных проблем, таких как:

- увеличение дополнительных расходов семейного бюджета может привести к социальному недовольству граждан, к снижению уровня жизни;
- возможен рост предложений на рынке квартир, вследствие введения налога произойдет увеличение содержания квартиры, что будет невыгодно большинству граждан;
- одновременно произойдет снижение спроса, приобретение недвижимости будет происходить лишь в крайней необходимости, способ выгодного вложения средств будет исчерпан;
- возможна стагнация вторичного рынка, уменьшение сделок купли-продажи, аренды и т. д.;
- отказ от строительства, особенно квартир, домов с большой жилой площадью. Новое жилье не будет востребовано из-за высокой конкуренции и низкого спроса, вследствие этого рыночная цена за 1 квадратный метр упадет, строительство приостановится;
- произойдет замедление темпов развития малоэтажного строительства из-за высоких цен и больших затрат на материалы;
- как следствие перечисленных выше пунктов — рост безработицы, снижение развитие и роста такой отрасли, как строительство, потеря интересных высокодоходных проектов.

По мнению авторов, эффективнее всего было бы включить данный налог в стоимость оплаты коммунальных услуг, и брать с энергобыта, газовиков, теплоэнерго и водоканалов, без повышения тарифов на данные услуги. Также необходим «справедливый», прозрачный налог. Многие налоги воспринимаются как тяжелое бремя. Когда вы тратите деньги и не видите результата, всегда возникают сомнения в целесообразности данных выплат. Налог на недвижимость должен быть прозрачен. Граждане смогут следить за целевым использованием их денег (благоустройство территории, ремонт дорог и т.п.), то социальная напряженность при сборе налога будет сведена к возможному минимуму. Самая объективная мера любой недвижимости — это площадь в квадратных метрах, все остальное субъективно.

Введение местного налога позволит совместить цели развития и

застройки поселений, обеспечивая согласование интересов органов местного самоуправления, застройщиков, собственников жилья, но все это требует эффективного сложения средств, подготовительных работ, исследований, анализа и разработок. Высокие ставки налога на недвижимость могут оказать существенное влияние на стоимость жилых помещений, на соотношение спроса — предложения за счет повышения объема продаж квартир или домов большого метража.

Использованные источники:

1. "Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
2.Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ [с изм. от 05.01.2012] "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации, 2003. - №4, ст. 3822.
3. Нови И.Н. Управление земельными ресурсами. // уч.пособие. ТИУиЭ.Таганрог.2015.

УДК 338.465.4

Новрузов Э.М.
магистрант, 1 курс
направление 38.04.01 «Экономика»
факультет «Экономики и права»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Горяинова Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: МЕСТО НА НЁМ ПЛАТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Определить в России на сегодняшний день реальный объем рынка платных медицинских услуг достаточно проблематично из-за отсутствия информации по теневому сектору рынка. Большинство экспертов рынка считают, что на теневой сектор приходится около 15-20% рынка. Объем рынка платных медицинских услуг по данным Росстата, в 2013г. составил 416 млрд руб., в 2011г. – около 474 млрд руб. (табл.1).

Табл.1. Объем платных медицинских услуг населению

Показатели	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Объем платных медицинских услуг населению, млн. руб.	250474	286058	333895	416227	474432
Удельный вес платных медицинских услуг в общем объеме платных услуг, оказанных населению, %	5,1	5,2	5,5	6,0	6,4

Объем платных медицинских услуг на душу населения, руб.	1753	2001	2332	2900	3248

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ

Стоит заметить, что экспертные оценки объемов рынка, зачастую, существенно превышают показатели Росстата так как, в них учитываются не только объем ДМС и кассовые платежи медицинским учреждениям, но и теневой сектор рынка медицинских услуг.

Оценка объемов рынка платных медицинских услуг свидетельствует о том, что в период экономического кризиса резкого уменьшение объема рынка медицинских услуг не произошло. Граждане Российской Федерации медицинские услуги воспринимают как предмет первой необходимости, а не как роскошь[1,С.45].

Нельзя не отметить тот факт, что рынок платных медицинских услуг в России имеет выраженную инфляционную модель развития. Благодаря росту цен на медицинские услуги, стоимостный объем коммерческой медицины продолжил расти с 2010г. При этом объем поставляемых услуг населению, в последние годы остаётся практически неизменным. В коммерческих медицинских организациях рост цен непосредственно связан с подорожанием аренды недвижимости, импортных лекарств, медицинского оборудования и увеличением зарплат персонала.

Таким образом, платные медицинские услуги все еще недоступны большинству населения России: однозначно можно утверждать, что, пациенты ими не могут пользоваться часто. Визиты в частные клиники разовые, постоянно услугами частных медицинских клиник пользуется небольшая часть россиян, а остальные - совмещают обращения в бесплатные государственные лечебно-профилактические учреждения и платные частные медицинские учреждения.

Рынок платных медицинских услуг будет расти в ближайшие годы, но темпы роста будут замедляться. Темпы роста в 12-15% сохранятся на протяжении ближайших двух-трех лет (рис.1). Главным объяснением роста, как и прежде, будет низкое качество бесплатной медицинской помощи.



Рис.1. Динамика объема рынка платных медицинских услуг в России в 2005-2015гг., млрд руб., %

Расширение спектра оказываемых частными клиниками услуг, а также будущее формирование и расширение сетей медицинских учреждений являются основными тенденциями рынка коммерческой медицины. Вместо медицинских кабинетов одиночного типа в большинстве российских городов в ближайшее время может появиться небольшое количество крупных многопрофильных медицинских центров. Более усиленное развитие платных медицинских услуг будет происходить в крупнейших и крупных городах России.

Интересной особенностью частных клиник в России является тот факт, что в них достаточно часто работают врачи из государственного сектора медицины. Большинство медицинских специалистов совмещают деятельность в государственных учреждениях и частную практику. В государственных лечебно-профилактических учреждениях врачи получают огромный опыт благодаря большому потоку пациентов, в том числе пациентов с орфанными заболеваниями. Как следствие - это дает возможность с большим успехом использовать свой опыт в частных клиниках. Следовательно, чем успешнее врач, тем больше он востребован среди пациентов, тем больше его заработок, качество жизни, тем он добрее и ответственнее подходит к своей работе.

Одним из основных параметров государственных учета в системе здравоохранения является численность медицинских учреждений на тысячу человек (табл.2) и численность медицинских учреждений по формам собственности (табл.3).

Табл.2. Численность медицинских учреждений в Москве, 2011-2015 гг. (шт.)

Параметр	2011	2012	2013	2014	2015
Численность медицинских учреждений (шт.)	3 742	3 583	3 453	3 338	3 170
% к предыдущему году	-	-4,2	-3,6	-3,3	-5,0

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ

Табл.3. Численность медицинских учреждений по формам собственности, Москва, 2015 г. (шт.)

Форма собственности	2015г.
Государственная	796
Частная	2288
Иная	86
Всего	3170

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ

Исходя из таблицы 3 можно сделать вывод, что преобладающую долю в общей численности организаций здравоохранения в Москве занимают частные медицинские учреждения. В 2015 г. доля частных медучреждений составляла 72,2% от всех медицинских организаций столицы.

В 2013-2015 гг. на территории РФ происходила оптимизация числа государственных медицинских учреждений, медицинских работников и коек, как следствие - медучреждения объединяли в многопрофильные высокотехнологичные лечебно-диагностические и амбулаторные центры. Целью оптимизации являлась экономия бюджетных средств. Предполагалось, что данная мера не приведет к сокращению числа медучреждений, а только к сокращению числа юридических лиц. Однако фактически происходит сокращение численности государственных больниц и поликлиник в России с 2013 г.

В Москве тенденция к сокращению медучреждений началась с 2012 г: некоторые больницы и родильные дома были объединены в многопрофильные клинические и амбулаторные центры, а некоторые – переданы коммерческим организациям по договору концессии.

Что касается финансирования системы здравоохранения в России государственные расходы на здравоохранение по отношению к ВВП в 3 раза меньше расходов ведущих европейских государств. «Чемпионом мира» в частном медицинском страховании является США, расходуя на здравоохранение 17,6% ВВП (рис.2).

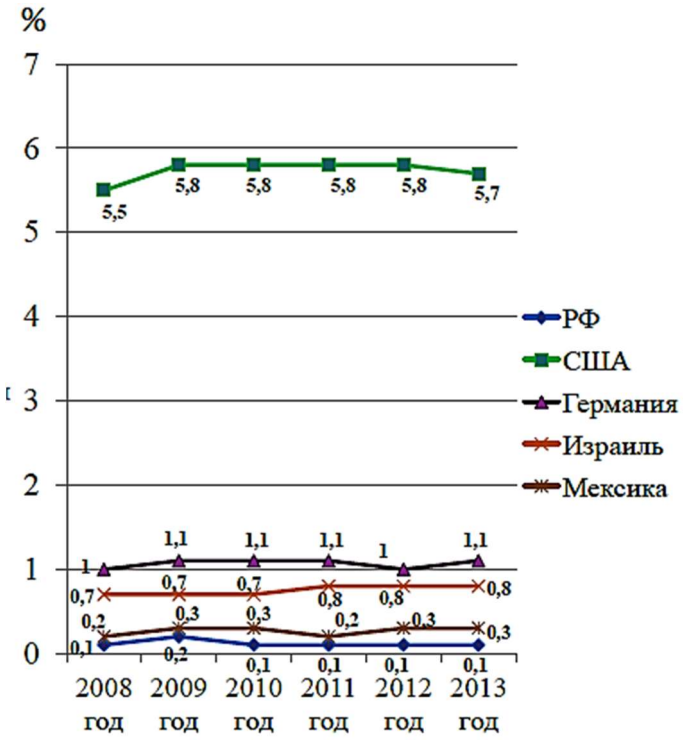


Рис.2. Доля ДМС в расходах на здравоохранение, в процентах к ВВП

Источник информации: база данных ВОЗ Global health expenditure database.

Высокий уровень расходов на здравоохранение на душу населения существует, главным образом, в странах Северо -Американского и Европейского регионов ВОЗ. К сожалению, доля ВВП, расходуемая на здравоохранение в России, имеет тенденцию к сокращению (табл.4)

Табл.4. Расходы бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение, в % к ВВП

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 пр	2014 пр	2015 пр	2016 п
Расходы бюджетов бюджетной сферы Здравоохранение, млрд. руб.	1546,3	1653,0	1708,8	1933,1	2283,3	2 455,0	2600,7	2780,0	3066,9
% к ВВП	3,7	4,3	3,7	3,5	3,6	3,7	3,5	3,4	3,4
удельный вес в общей сумме расходов бюджетов бюджетной системы РФ, %	11,1	10,3	9,7	9,7	9,9	9,9	10,0	10,2	-

Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ

На данный момент проблемы рынка медицинских услуг заключаются в:

- слабо разработана нормативно - правовая база для оказания платных медицинских услуг в здравоохранении;
- снижение качества бесплатной медицинской помощи;
- сложность определения истинного объема рынка платных

медицинских услуг из-за отсутствия официальной информации о «теневом» рынке.

Использованные источники:

1. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Максимова Т.П. Микроэкономика// Учебное пособие. Москва. Евразийский открытый институт. 2011. 366с.
2. http://www.gks.ru/- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
3. http://www.who.int/ru/- Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения
4. http://economy.gov.ru/ - Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации
5. https://www.rosminzdrav.ru/ - Официальный сайт Министерства здравоохранения

УДК 332.122.62

Носкова О. Г., к.э.н.
доцент
Аветисян С. Т.
студент 3 курса
Орлова В. А.
студент 3 курса
Санкт – Петербургский университет технологий управления и экономики (Алтайский институт экономики)
Российская Федерация, г. Барнаул

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Актуальность темы заключается в том, что туризм сегодня – это сфера социально-экономического комплекса, которая во многих странах превратилась в бурно развивающуюся индустрию. В настоящее время каждое 7-е рабочее место в мире приходится на туристский бизнес. По прогнозам ВТО, к 2020 году количество международных туристских прибытий составит 1,6 млрд., т.е. в 3 раза превысит показатели 2000 года. Ежедневные расходы туристов, исключая авиаперевозки, возрастут до 5 млрд. долларов в день.

Практики российской туристской индустрии возлагают большие надежды на развитие внутреннего и въездного туризма в нашей стране. В последнее время туристские фирмы частично направляют свою деятельность на российские регионы и страны ближнего зарубежья.

Туризм в России – это развивающийся комплекс. Поэтому постоянно ведется поиск новых форм работы на рынке, путей решения, возникающих в данной индустрии проблем. Но, несмотря на стремительные темпы развития, должного внимания туризму как сектору национальной экономики России до сих пор не уделяется.

Экономика связана с извлечением оптимальной выгоды от использования ограниченных ресурсов. Экономические факторы, которые,

как правило, ограничены, призваны удовлетворять психологические и физические потребности человека.

В современных условиях экономический аспект в туристском бизнесе обретает особую значимость, и для эффективного ведения туристского бизнеса предприниматель должен хорошо разбираться в вопросах экономики туризма[1].

Экономика туризма представляет собой науку, изучающую внутренние аспекты экономических отношений в этой сфере деятельности, причем экономические отношения рассматриваются на двух уровнях: межотраслевого комплекса социально-бытовой инфраструктуры и хозяйствующего субъекта туристской фирмы.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туризм – это временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания.

Туризм как товар реализуется в форме услуг. Услуга туризма, как и услуга, вообще, есть действие определенной потребительской стоимости, выражающееся в полезном эффекте, который удовлетворяет ту или иную человеческую потребность. При этом услуга может быть оказана либо вещью, т.е. при помощи товара, либо в процессе функционирования самого живого труда. Указанные два способа производства услуг обусловливают и два вида самих услуг: материальные (производственные), нематериальные (непроизводственные), не связанные с материальными продуктами, производство которых неотъемлемо от их потребления.

Алтайский край в этом году посетило около 750 тысяч туристов. Рост турпотока в регионе составил 12 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошло года.

По информации Алтайтурцентра, значительный прирост произошёл в Белокурихе, высокая степень загрузки наблюдалась в предгорных районах - Чарышском и Солонешенском. Так же туристы активно осваивают западную часть края, в частности, Романовский и Завьяловский районы. Отдых на солёных озёрах обходится в среднем в 724 рубля в сутки на человека, из которых на проживание турист тратит около 270 рублей, на питание-430 рублей, на иные цели-24 рубля в сутки. Половина туристов на солёных озёрах – из Кемеровской и Новосибирской областей. Около 80 процентов отдыхающих размещаются в палатках

Районы Алтайского края только наращивают число организованных турбаз.

Один из районов, интересных туристам:

-Усть –Пристанский, здесь сохранено много православных святынь, а через сёла Усть-Чарышская Пристань, Елбанка и Коробейниково ежегодно

проходит Всероссийский крестный ход.

Так, в Усть –Чарышской Пристани сохранились здание церковно-приходской школы и дом священника. В разрабатываемой сегодня прихожанами района православный туристический маршрут войдут и сёла Нижнеозёрное, Брусенцево и Вяткино. Первые туристы познакомятся с маршрутом в 2017 году.

В комитете по туризму алтайского края применяется стратегическое планирование, которое представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь турфирмам достичь своих целей.

Республику Алтай в этом году посетило около 2 млн человек. Из года в год поток туристов в республику растёт. И уже который год регион бьёт все рекорды по количеству отдыхающих на одного жителя региона в стране. Благодаря активному развитию туризма в Горном Алтае развивается порядка 20 смежных отраслей экономики, и, если судить по итогам прошлого года, туризм формирует около 10 % валового регионального продукта. Такими цифрами не может похвалиться ни один субъект Российской Федерации.

Таким образом почти три миллиона гостей посетило Алтайский край и Республику Алтай.

Использованные источники:

1. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности: учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2008- 288с.

Носова Т.П., к.э.н.
доцент
Баязова В.С.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультут
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *В статье рассмотрены вопросы эффективности банковской системы в России, а также разработка механизмов обеспечивающих ее устойчивость.*

Ключевые слова: *банковская система, банк, банковская деятельность, регулирование.*

В качестве составной части экономики страны выступает банковская система. Одной из актуальных проблем в условиях глобализации экономики стало повышение финансовой устойчивости банковской системы России.

На современном этапе развитие банковской системы должно строиться

с учетом влияния факторов внешней среды на функционирование финансовых институтов [3]. Повышение финансовой устойчивости и достижение ликвидности имеет большое влияние на развитие коммерческих банков, как в условиях кризиса. Регулирование экономики основывается на выполнении некоторых условий. Одним из этих условий является достижение устойчивости функционирования банковских учреждений страны, а также поддержание финансовой стабильности банковского сектора. Банковская система РФ выражается в виде взаимосвязанных элементов, которые находятся в тесном взаимодействии между собой. В России можно выделить следующие источники банковской системы: Конституция РФ, нормативы банковского права, Гражданский кодекс РФ, международные договоры, положения касающиеся банковской системы.

Функцией банковской системы является обеспечение эмиссии, т.е. выпуск наличных денежных средств в обращение, организация платежных оборотов. Банковские системы могут вести надзор за банками и другими кредитными учреждениями, устанавливать правила ведения учета за ними. Значительное воздействие на развитие банковского сектора экономики страны оказывает деятельность Центрального Банка России [5]. Он является основным рычагом обеспечения устойчивости банковской системы РФ. Центральный Банк следит за деятельностью банков с помощью системы банковского надзора с использованием установленных инструментов.

Чтобы понять динамику действующих организаций рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1- Динамика действующих кредитных организаций по федеральным округам в 2013-2015 гг.

Федеральный округ	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Центральный	563	548	491
Южный	45	45	42
Северо-Западный	69	69	61
Северо-Кавказский	51	44	28
Уральский	43	37	33
Приволжский	105	103	91
Крымский	-	-	3
Дальневосточный	24	22	22
Сибирский	53	51	48
Всего по РФ	953	919	819

Анализ динамики за рассматриваемый период показал, что число кредитных организаций в РФ сократилось на 134. В относительном выражении это снижение составляет 16,8 % от общего количества. Можно заметить довольно быстрое сокращение количества кредитных организаций по всем федеральным округам. Это связано с отзывом лицензий у кредитных организаций. Наиболее ощутимое воздействие отзыва лицензий оказано на

Северо-Кавказский федеральный округ, где в 2015 году в отличие от 2013 года было ликвидировано 82,1 % кредитных организаций от общего числа в данном регионе. Основной причиной отзыва лицензии можно считать невыполнение регламентированных предписаний органов надзора, потеря собственных средств, отсутствие необходимых резервов для поддержания деятельности организации, остановка деятельности организации.

Анализ показателей финансовой устойчивости банковского сектора по основным показателям приведен в таблице 2.

Таблица 2- Показатели финансовой устойчивости банковской системы РФ за 2013-2015 гг. (трлн. руб.).

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. по сравнению с 2013 г., %
Активы	41,6	49,5	57,4	137,9
Капитал	5,2	6,1	7,6	145,6
Кредиты	28,7	34,0	27,7	96,5
Прибыль	0,8	1,0	0,9	117,2
ВВП	55,8	62,6	66,7	119,5
Активы к ВВП	1,34	1,26	1,16	86,6
Рентабельность активов	1,9	2,0	1,6	84,2
Рентабельность капитала	15,4	16,4	11,8	76,6
Доля кредитов в активах	69,0	68,7	48,3	70,0
Рентабельность кредитов	2,8	2,9	3,2	114,3

Из данных таблицы следует, что практически все показатели финансовой устойчивости банковского сектора РФ имеют тенденцию роста. Это говорит о достаточной финансовой устойчивости банковской системы за исследуемый период. При положительной динамике развития системы имеют место и серьезные проблемы.

На современном этапе происходит поиск оптимальных форм устройства банковской системы, эффективно разрабатываются новые методы обслуживания коммерческих структур. Также необходимо уделять внимание улучшению работы по обслуживанию населения и привлечения их денежных средств. Все эти задачи могут быть решены путем восстановления принципов функционирования кредитных учреждений. Перед банковским сектором России стоят определенные задачи развития банковской системы. Задачами нового этапа являются:

- рост и ускорение темпов финансового рынка России;
- разработка механизмов поддержки банковского сектора;
- повышение доступности банковских услуг для населения;
- повышение финансовой грамотности граждан [4].

Итогом достижения этих задач станет обеспечения темпов роста ВВП. Учитывая благоприятные внешние и внутренние факторы рассматривают достижение более высоких темпов экономического развития. Этот результат будет зависеть от активности государственной политики, которая будет

использована в отношении всех сфер хозяйствования. В предполагаемом проекте ставятся наиболее актуальные задачи, которые требуют незамедлительного решения.

Чтобы способствовать рациональному функционированию банковской системе в России Центральный Банк использует определенные средства для ее стабильности: происходит осуществление финансирования банков, вносятся поправки, относящиеся к внутренней отчетности. Источниками информации для формирования показателей, характеризующих значимость банковской системы России для экономики страны в целом, являются баланс ЦБ РФ, балансы кредитных организаций, отчеты банков по формам статистической отчетности, а также ряд основных макроэкономических показателей, таких как ВВП, индекс промышленного производства, уровень инфляции, денежные доходы населения.

Современная банковская система является важнейшей сферой каждого развитого государства. Обеспечение ее надежности- это важнейший фактор развития страны в целом. В настоящее время российская экономика зависима от изменений процентных ставок, происходящих за рубежом. Эти изменения влияют на процентную политику принятую в России.

В результате проведенного анализа, нами было выявлено, что основу банковской системы составляет Центральный Банк России, а также коммерческие банки и другие кредитные организации. Установлено, что основной задачей банковской системы России является выполнение ею всех установленных функций, удовлетворение в полной мере всех потребностей населения в денежных средствах, а также проведение денежных операций.

Использованные источники:

1. Гнездова Ю.В. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / Под. Ред. Гнездовой Ю.В./ - М.: Издательство «Научный консультант», - МАБиУ, 2016. - 227 с.
2. Звягин Л.С. Системный анализ как новое направление исследования процессов управления // Молодой ученый. - 2014. - № 3 (62). - 420 с.
3. Каирова Ф.А., Вопросы обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в России // Современные проблемы науки и образования. Карсанова З.К. изд.-во: Высшее образование - 2015. - 149.
4. Сорокин Д.Е. Преобразование экономической системы России // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 3 (51). - 46 с. Стародубцева, Е.Б. Банковское дело / Е.Б. Стародубцева. - М.: Форум, 2014. - 392с.
5. Федорова, О.А. Об обеспечении устойчивости банковского сектора в условиях санкций и контексте достижения финансовой безопасности / О.А. Федорова, Ю.О. Скорлупина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2015. - №16. - С.57-67.

Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Горбань Т. И.
студент 3-го курса
учетно-финансовый факультет
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И. Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: *Рассмотрена динамика изменения курса доллара к рублю за 2014-2016 гг. Рассмотрено изменение индекса потребительских цен в России за 2010-2015 гг.*

Ключевые слова: *рынок, агрегат, курс, индекс, платежные системы.*

PERFORMANCE RUSSIAN MONEY MARKET

Abstract: *The dynamics of change in the dollar against the ruble for the 2014-2016 biennium. The change in the consumer price index in Russia in 2010-2015,.*

Keywords: *market, aggregate, rate, index of payment systems.*

Главная цель денежного рынка в России заключается в том, чтобы помочь экономике нашей страны достигнуть общего уровня производства, который характеризовался бы полной занятостью и стабильностью ценообразования. На практике же денежный рынок помогает изменить денежное предложение с целью стабилизации роста объема производства, уровня цен и общей занятости населения.

В качестве индикаторов денежного рынка России можно выделить следующие переменные: денежную массу (агрегат М2), индекс потребительских цен, объемы экспорта и импорта, объемы ВВП, инвестиции в основной капитал, ставку рефинансирования, официальный курс доллара и др. Динамику изменения значений доллара к рублю по месяцам за 2014-2016 гг. рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика изменения значений доллара к рублю по месяцам за 2014-2016 гг.

Месяц	2014	2015	2016	Темп изменения
	руб.	руб.	руб.	%
Январь	33,64	65,29	76,58	227,65
Февраль	35,24	64,30	77,13	218,87
Март	36,23	60,66	70,23	193,84
Апрель	35,67	52,36	66,48	186,38
Май	34,72	50,34	65,97	190,01
Июнь	34,39	54,37	65,13	189,39
Июль	34,43	56,98	64,11	186,20

Август	36,11	65,02	64,81	179,48
Сентябрь	37,99	66,60	64,76	170,47
Октябрь	40,75	62,71	62,46	153,28
Ноябрь	46,34	64,91	64,18	138,50
Декабрь	54,44	70,22	63,35	116,37

Рассмотрев данные таблицы 1 можно сделать следующий вывод. Наибольшее изменение произошло в январе 2016 г. по сравнению с тем же месяцем 2014 г. Если в январе 2014 г. 1 доллар можно было купить за 76,58 руб., а в 2016 г. цена его покупки выросла почти в 2,3 раза и составила 76,58 руб.

Вопрос роста американского доллара является очень актуальным для состояния экономики России, он сказывается на состоянии страны в целом. Причиной роста данной валюты можно считать самые разные, но все же одна из самых важных причин – снижение цен на нефть, которая добывается в России. Еще в декабре 2014 г., когда цены на нефть были более стабильными, чем в настоящее время, доллар можно было купить за 54,44 руб.

Денежные агрегаты, как элементы одного из показателей денежного рынка России - денежной массы, являются показателями ее структуры и денежного предложения, а также денежных средств, которые отличаются друг от друга степенью ликвидности. В различных странах применяются разные определения денежных агрегатов. Банк России рассчитывает только два денежных агрегата: М0 и М2, тогда, как Федеральная резервная система (ФРС) США рассчитывает 6 агрегатов: М0, МВ, М1, М2, MZM, М4- и М4.

Подробнее рассмотрим денежные агрегаты России. В агрегат М0 входят только наличные денежные средства в рублях, находящиеся в обращении за пределами банковской системы. В состав агрегата М2 входит объём наличных денег вне обращения банков и остатков средств в валюте России на счетах нефинансовых организаций, а также финансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц, являющихся резидентами Российской Федерации. Рассмотрим денежный агрегат М2 в России за последние 10 лет (2007-2016 гг.) в таблице 2.

Таблица 2 - Денежный агрегат М2 в России

Дата	М0, млрд. руб.	М0 к М2, %	Безналичные средства, млрд. руб.	Безналичные средства к М2, %	М2, млрд. руб.
01.01.2007	2 785,20	31,05%	6185,6	68,95%	8970,7
01.01.2008	3 702,20	28,77%	9166,7	71,23%	12869,0
01.01.2009	3 794,80	29,24%	9181,1	70,76%	12975,9
01.01.2010	4 038,10	26,45%	11229,5	73,55%	15267,6

01.01.2011	5 062,70	25,30%	14949,1	74,70%	20011,9
01.01.2012	5 938,60	24,26%	18544,6	75,74%	24483,1
01.01.2013	6 430,10	23,46%	20957,3	76,54%	27405,4
01.01.2014	6 985,60	22,24%	24419,1	77,76%	31404,7
01.01.2015	7 171,50	22,33%	24939,1	77,67%	32110,5
01.01.2016	7 239,10	20,22%	28570,1	79,78%	35809,2

Из таблицы 2 видно, что в структуре денежного агрегата М2, состоящего из наличных и безналичных денежных средств, большую долю занимают безналичные средства, чем наличные денежные средства. Например, по состоянию на 01.01.2016 г., наличные денежные средства составляли 20,22 % от всей суммы агрегата М2, а безналичные - 79,78 %. Это объясняется тем, что большинство населения предпочитает хранить свои деньги в безналичной форме, например, на счетах в банке или на пластиковой карте, которую называют еще электронными деньгами.

Показатель наличных денег в России в 2016 г., по сравнению с 2007 г. вырос в 2,6 раза, т.е. с 2785,2 млрд. руб. он увеличился до 7239,1 млрд. руб. Показатель безналичных средств в 2016 г. также увеличился по сравнению с 2007 г. Если в 2007 г. данный показатель составлял 6185,6 млрд. руб., то в 2016 г. он увеличился в 4,6 раза и составил 28570,1 млрд. руб.

Индекс потребительских цен является важным показателем денежного рынка России, т.к. является одним из коэффициентов, измеряющих инфляцию в стране. Индексы потребительских цен по России за 2010-2015 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Индексы потребительских цен по России за 2010-2015 гг.

Годы	На товары и услуги (общий)	На продовольственные товары	На непродовольственные товары	На услуги
2010	108,8	112,9	105,0	108,1
2011	106,1	103,9	106,7	108,7
2012	106,6	107,5	105,2	107,3
2013	106,5	107,3	104,5	108,0
2014	111,4	115,4	108,1	110,5
2015	112,9	114,0	113,7	110,2

Изучив данные таблицы 3 можно сказать следующее. Общий индекс потребительских цен за представленные 6 лет скачкообразно менялся. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. он снизился на 2,7, затем в 2012 г. он увеличился лишь на 0,7. В 2013 г. произошло снижение по сравнению с предыдущим годом на 0,1. Значительное увеличение произошло в 2014 г. - на 4,9. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. показатель вырос на 1,5.

Одной из существующих в настоящее время проблем денежного рынка России является недостаточно развитая система электронных расчетов. Она осуществляется путем платежей из электронного кошелька через оператора или администратора электронной системы расчетов. В России существуют такие электронные платежные системы, как «Яндекс.Деньги», PayCash, E-gold, WebMoney, E-port и др. Наиболее часто применяются на данный момент такие системы, как WebMoney и «Яндекс.Деньги». По статистическим данным на них приходится 24 и 20 платежей соответственно из 40. Часто их используют предприниматели, рабочие и специалисты, а также студенты.

Использованные источники:

1. Финансы, денежное обращение и кредит:учебник-2-е изд., перераб. и доп., Архипов А.И., Сенчагов В.К., Чубаков Г.Н., Изд.: КноРус,2015 год, стр.472;
2. Бажанов В.А. Государственное регулирование экономики. - М.: СО РАН, 2015 год, стр100;
3. А. Ведев, Ю. Данилов "Прогноз развития финансовых рынков до 2020 года", Изд.: Институт Гайдара, 2015 год, стр. 75.

УДК 339.743

Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Фесак П.А.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ПАРИТЕТ ЕВРО И ДОЛЛАРА И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Статья посвящена рассмотрению вероятного паритет стоимости евро и доллара, причинам его возникновения. В ней сравниваются курсы трех валют: евро, доллара и рубля, и отношения между ними на данном этапе развития мировой экономики.

Ключевые слова: паритет валют, евро, доллар, курс, стоимость, выгода, Евросоюз, США

The article considers the likely par value of the euro and the dollar, the reasons for its occurrence. It compares the rates of three currencies: the euro, the dollar and the ruble, and the relationship between them at this stage of development of the world economy.

Keywords: parity currency, the euro, the dollar exchange rate, the cost of benefits, the European Union, United States

Евро и доллар — валюты, считающиеся лидерами на мировом рынке.

В них выражаются цены на различные товары и услуги, стоимости самых ценных веществ и материалов, они являются. С их помощью соотносятся валюты всех стран мира. Но не смотря на одинаково важную роль в мировой экономики, курс этих валют до недавнего времени был так же различен, как и сферы их обращения. Сейчас же можно наблюдать практически полный паритет (выравнивание) стоимости евро и доллара.

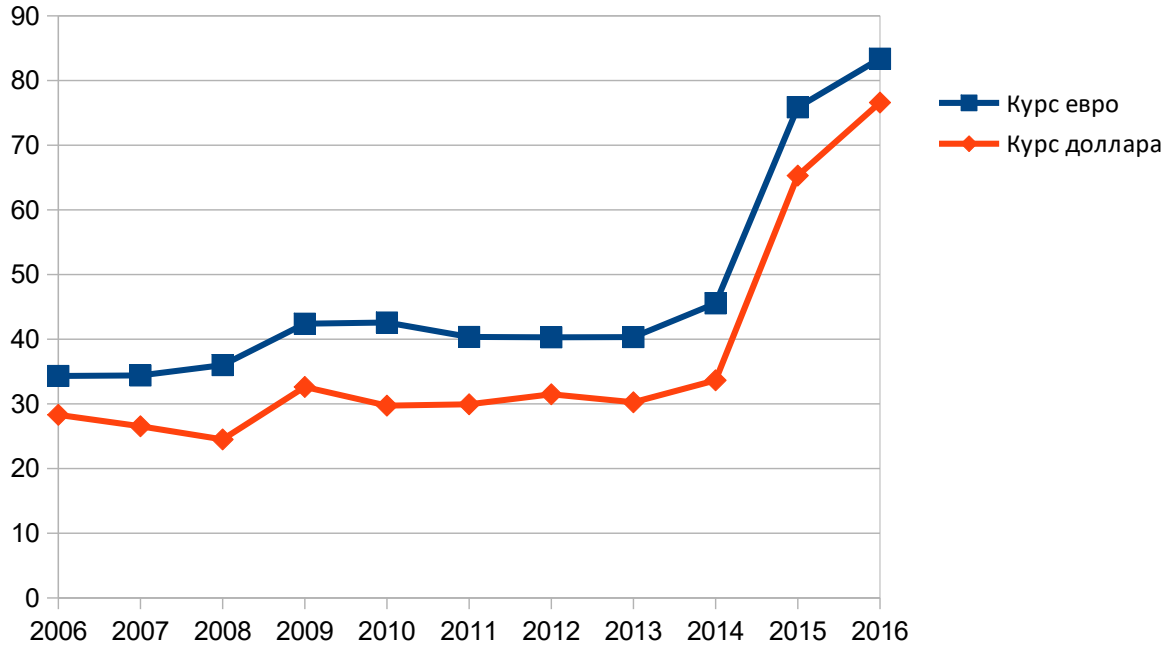


Рисунок 1. Курс евро и доллара по отношению к рублю за последние 10 лет (2006-2016гг)

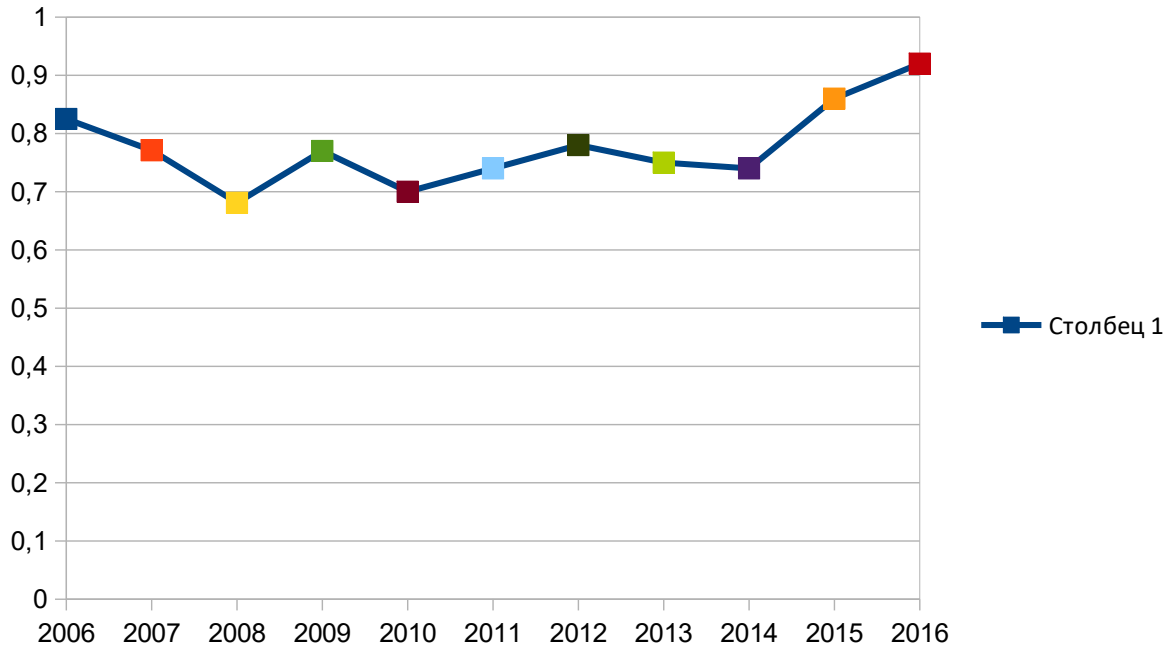


Рисунок 2. Курс доллара по отношению к евро за последние 10 лет (2006- 2016 гг)

График изменения курсов евро и доллара можно рассмотреть на рисунке 1. Так как на данном графике курс евро и доллара выражен в рублях, наблюдаются резкий, но синхронный рост курсов валют в 2015 году. Для рассмотрения взаимоотношений непосредственно между валютами США и Евросоюза, посмотрим график, где выразим отношение доллара к евро в течении 10 лет (рисунок 2).

На рисунке 2 видно, что за последние два года курс доллара по отношению к евро резко вырос. Если в период с 2007 по 2014 год он не поднимался выше 0,7-0,78 доллара за евро, то в 2015 году он достиг отметки 0,861 доллара, а к 2016 году — 0,919 доллару за евро. Учитывая, что эти две валюты крайне важны для мировой экономики, это приближение к паритету не могло возникнуть без повода. Рассмотрим причины и следствия возникновения этого явления.

Основной причиной снижения стоимости евро по отношению к доллару является увеличение ЕЦБ эмиссии денег. Такой ход подчиняется одному из основополагающих законов денежной массы: чем большее количество денег выпущено в обращение, тем ниже будет их покупательная способность. Причиной увеличения выпуска денег послужили не вынужденные меры, не реакция на какое-либо крупное геополитическое событие в мире, а вполне разумный расчет. Снижение стоимости евро является выгодным для стран еврозоны.

В 2014 г. Европа вышла на первое место среди стран-экспортеров продовольствия. Общая стоимость поставленного продовольствия составила 120 млрд евро. Одна из стран Евросоюза, Германия, занимает второе место по экспорту результатов промышленного прогресса, таких как автомобили, химикаты и ЭВМ, и общая стоимость за 2015 год составила 1,547 трлн долларов. Таким образом, Евросоюз входит в список крупнейших экспортеров стран мира.

Точкой преткновения евро и доллара, таким образом, являются товарные отношения. Для того, чтобы Европе что-то продать за рубеж им, зачастую, приходится переводить стоимость своих товаров в доллар. Но если евро будет стоить значительно дороже американской валюты, то конкурентоспособность экспортных товаров ЕС снизится, так как один из главных конкурентов, США, выиграют за счет более низких цен. Снижая стоимость евро по отношению к доллару, Евросоюз выигрывает за счет паритета цен на однородные товары, так как в таком случае акцент покупателя уделяется не цене, а качеству товара и удаленности производителя. К тому же, от этого выигрывает и США — для них снижается стоимость покупаемых ими у Европы товаров и услуг.

На экономику России уравнение курса евро и доллара не оказывает значительного влияния. Скорее наоборот: введение санкций со стороны Евросоюза и ответных санкций со стороны РФ привело к тому, что ЕС увеличило свой экспорт в США, чему сильно поспособствовал паритет двух валют.

Таким образом, сложившееся между крупнейшими мировыми валютами относительное равенство в ценовом выражении является последствием осознанных действий со стороны ЕЦБ для получения ими выгод в сфере торговой деятельности как одной из крупнейших в мире стран-экспортеров.

Использованные источники:

1. Сайт Центрального банка России // https://www.cbr.ru/
2. В.М. Кудров «Мировая экономика» // 2009 г. / изд. ЮСТИЦИНФОРМ

УДК 330.173.34

Носова Т.П., к.э.н.
доцент
Буряк В.А.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. Проблематика развития малого предпринимательства в условиях кризиса является предметом научных дискуссий. В настоящее время остается открытым вопрос о государственной поддержке малого предпринимательства. Так же статье рассмотрено, как влияет развитие малого предпринимательства на экономику государства.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка малого бизнеса, развитие экономики, финансовый кризис.

Nosova Tatyana Pavlovna, candidate. economy. Sciences., associate
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilina
Russia, Krasnodar
Student
Buryak Victoria Anatolyevna
The 3rd course , faculty of "Accounting and Finance"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilina
Russia, Krasnodar

SMALL BUSINESS SUPPORT IN A CRISIS

Abstract. The problems of development of small entrepreneurship in the conditions of crisis is the subject of scientific debate. Currently, it remains an open question on state support of small business. The same article discusses the impact of the development of small businesses on the economy of the state.

Keywords: small business, state support of small business, economic development, financial crisis.

Развитие экономики страны во многих сферах и отраслях зависит от уровня развития малого предпринимательства, его значимости для широких слоев экономически активного населения, его вклада в государственный бюджет.

В настоящее время наблюдается социальная нестабильность отдельных регионов, т.е. ухудшение качества жизни населения, потеря работы, невостребованность в профессиональном плане. В данной ситуации перед государственными органами стоит задача создания благоприятных условий для развития трудовой деятельности общества. Для этого государству необходимо развивать экономические, правовые и социальные условия, прежде всего для малого предпринимательства.

Число предприятий тыс.	*2012 г.*	*2013 г.*	*2014 г.*	*2015 г.*	*2016 г.*	*Темп роста*
	2003,0	2063,1	2103,8	**235,6**	238,7	11,9%

Таблица 1- Статистика малых предприятий в России за последние 5 лет

Источник данных: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба.

Число предприятий в отчетном году по сравнению с базисным сократилось на 88,1%. За счет резкого сокращения на 1868,2 тыс. предприятий в 2015 г. Одной из причин, столь резкого сокращения малых предприятий является – валютный кризис в России (2014-2015гг.) и изменения в налоговом законодательстве.

Развитие малого бизнеса – предполагает реализацию совокупности мер, нацеленных на помощь начинающим предпринимателям, непосредственно на упрощение процедуры оформления деятельности, обеспечение налоговыми льготами, субсидиями и консультациями.

Динамика развития малого предпринимательства и его результативное участие в решении социально-экономических проблем современного общества требует непрерывного контроля над его, анализа экономических и общественных аспектов его развития в современной России.

На развитие малых предприятий значительно влияет финансовое состояние экономики, которое способствует снижению эффективности деятельности. В условиях кризиса завышаются арендные ставки, происходит удорожание кредитов, падение спроса приводит к застою товара, сокращение максимальных сроков предоставления кредитов.

В условиях кризиса, количество банков, кредитующих малые и средние предприятия стремительно сокращается. Сокращается ликвидность и поэтому банки предъявляют все более строгие критерии к своим клиентам, что приводит к снижению уровня развития предприятий и усложнению отношений малого бизнеса с банками. Это связано с повышением процентной ставки по кредиту, что является неподъемным грузом для

огромного числа малых предприятий. Так же банки увеличивают объем залогов, предоставляемых в обеспечение кредита. Происходит сокращение ряда кредитных программ и продуктов для целевой аудитории. Данные действия приводят к уменьшению темпов кредитования малого бизнеса.

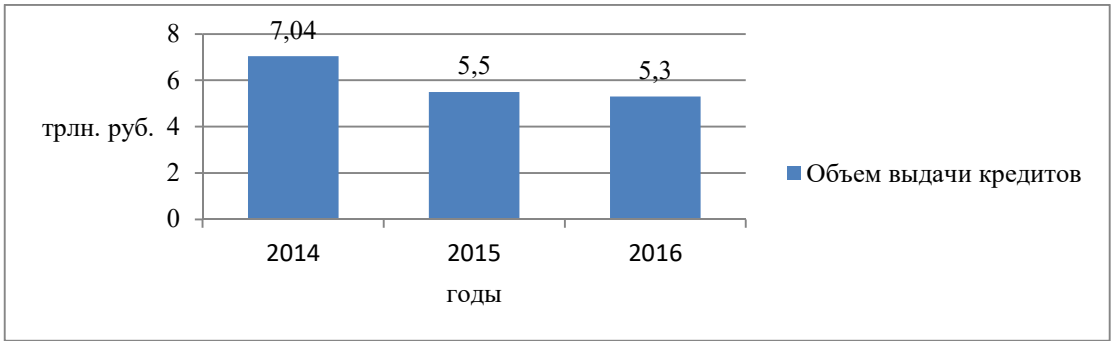


Рисунок 1- Кредитование малого бизнеса в России трлн.руб.

Объем выдачи кредитов в 2016г. по сравнению с 2014г. сократился на 25% (рис. 1).Изменить негативную тенденцию не сумела ни активизация банков из ТОП-30, нарастивших выдачу на 18%, ни программы господдержки, в рамках которых выдано менее 5% кредитов.

Существует множество различных программ по поддержке малого бизнеса, которые призваны решать соответствующие проблемы: высокий уровень налогообложения, в результате чего начинающий предприниматель теряет значительную часть прибыли; высокий уровень коррупции который препятствует развитию малого предпринимательства; сложность получения кредитов, а так же административный процесс создания малого бизнеса может занять от нескольких месяцев до года.

Одной из мер борьбы с последствиями мирового финансового кризиса является поддержка малого и среднего бизнеса. Прежде всего, это программы для получения стартового капитала, в соответствии с которыми каждый имеет возможность получить государственную финансовую помощь, причем безвозмездно. Для этого необходимо иметь статус безработного и встать на учет в центре занятости. Затем написать заявление на выплату государственной субсидии. Далее составить бизнес-план. Получив одобрение, наступает этап регистрации лица, после предоставления в налоговую соответствующих документов на банковский счет поступят денежные средства для нужд, представленных в бизнес-плане. В России сумма безвозмездной помощи составляет 58,8 тыс. руб. то есть годовой пакет выплат пособия по безработице.

Правительством Российской Федерации принят перечень первоочередных мер поддержки малого бизнеса, начиная с 2009г. к которым относятся:

- программа по увеличению кредитного портфеля малого бизнеса да 30 млрд.руб. (через Внешэкономбанк);

- закон, предоставляющий малому бизнесу преференции при выкупе арендуемого государственного и муниципального имущества;

- снижение платы за присоединение к электрическим сетям объектов малой мощности (5,5 МРОТ за объекты мощностью до 15 кВТ);

- регионам и муниципалитетам предложено привлечь малый и средний бизнес к выполнению государственного и муниципального заказа. Снять административные барьеры для предпринимательской активности, включая ограничения по доступу на локальные рынки;

- снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес.

Утвержден документ антикризисного плана Правительством РФ. на 2016 год. В плане уделено особое внимание- помощи малым и средним предприятиям. Правительство намерено продолжить работу по созданию гарантийных и микрофинансовых фондов, предоставлению субсидий на модернизацию производства субъектов малого и среднего предпринимательства, созданию и развитию частных промышленных парков, выделению грантов начинающим субъектам малого предпринимательства и т. д. В результате поддержка будет оказана не менее 70 тыс. субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг). Кроме того, не исключено увеличение пороговых размеров дохода для применения специальных режимов налогообложения до 120 млн руб.

Благодаря этим мерам ожидается создание субъектами малого и среднего предпринимательства не менее 20 тыс. новых рабочих мест (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (ИП)).

Тем же, кто ведет предпринимательскую деятельность без регистрации в качестве ИП, может быть предоставлена возможность добровольно уведомить государство об осуществляемой деятельности и получить "налоговые каникулы" на три года с гарантией освобождения от ответственности за незаконное предпринимательство.

Гарантийные фонды предпринимательства оказывают помощь малому бизнесу. Они предоставляют поручительства по обязательствам предпринимателей. Гарантийный фонд помогает получить малым предпринимателям необходимые кредитные ресурсы при отсутствии достаточного залогового обеспечения в тех банках, с которыми Фонд подпишет соглашения.

Государственная поддержка малого бизнеса в условиях кризиса стремится оказать малому предпринимательству разностороннюю помощь. Из числа вероятных мер поддержки малого бизнеса - льготная аренда, пониженные тарифы на подключение к коммунальным сетям, квоты на государственные закупки для малых и средних предприятий, установление преференции при выкупе арендуемого недвижимого имущества, снижение платы за присоединение к электросетям, увеличение бюджетных субсидий малому бизнесу.

На малое предпринимательство возложена значительная часть развития экономики России. Несмотря на все те преимущества и ту роль в

формировании конкурентной среды и улучшения функционирования всей экономической системы, правительство и региональные власти всё ещё не уделяют развитию малого бизнеса достаточно внимания, в отличие от правительств стран с развитой экономикой.

Использованные источники:

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. Изд-во: Финансы и статистика.- 2014 г.
2. Гринкевич А.М. Формирование эффективно-справедливой системы налогообложения малого бизнеса. Изд-во: Национальный исследовательский Томский государственный университет.- 2014 г.
3. Трегубова Л.А. Учет на предприятиях малого бизнеса: учебное пособие. Изд-во: Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет.-2013 г.
4. Овсийчук М.Ф., Шохнех А.В. Бухгалтерский учет и контроль деятельности малого бизнеса (для бакалавров). Изд-во: КноРус.-2014 г.

УДК 338.27

Носова Т.П., к.э.н.
доцент
Баязова В.С.
студент 3 курса
, факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены вопросы эффективности банковской системы в России. Разработаны механизмы обеспечивающие ее устойчивость. Определены механизмы рационального функционирования банковской системы России.

Ключевые слова: *банковская система, банк, банковская деятельность, регулирование, устойчивость.*

Nosova Tatyana Pavlovna, candidate. economy. Sciences., associate
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Bayazova Victoria Stephanovna
Student
The 3rd course , faculty of "Accounting and Finance"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar

IMPROVEMENT OF THE BANKING SYSTEM RUSSIAN FEDERATION

The article questions the effectiveness of the banking system in Russia. Mechanisms to ensure its stability. Mechanisms of management of functioning of the Russian banking system.

***Key words**: banking system, Bank, banking activity regulation.*

В качестве составной части экономики страны выступает банковская система. Одной из актуальных проблем в условиях глобализации экономики стало повышение финансовой устойчивости банковской системы России.

На современном этапе развитие банковской системы должно строиться с учетом влияния факторов внешней среды на функционирование финансовых институтов [3]. Повышение финансовой устойчивости и достижение ликвидности имеет большое влияние на развитие коммерческих банков, как в условиях кризиса. Регулирование экономики основывается на выполнении некоторых условий. Одним из этих условий является достижение устойчивости функционирования банковских учреждений страны, а также поддержание финансовой стабильности банковского сектора. Банковская система РФ выражается в виде взаимосвязанных элементов, которые находятся в тесном взаимодействии между собой. В России можно выделить следующие источники банковской системы: Конституция РФ, нормативы банковского права, Гражданский кодекс РФ, международные договоры, положения касающиеся банковской системы.

Функцией банковской системы является обеспечение эмиссии, т.е. выпуск наличных денежных средств в обращение, организация платежных оборотов. Банковские системы могут вести надзор за банками и другими кредитными учреждениями, устанавливать правила ведения учета за ними. Значительное воздействие на развитие банковского сектора экономики страны оказывает деятельность Центрального Банка России [5]. Он является основным рычагом обеспечения устойчивости банковской системы РФ. Центральный Банк следит за деятельностью банков с помощью системы банковского надзора с использованием установленных инструментов. Чтобы понять уровень устойчивости банковской системы в настоящий и предыдущие периоды, рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1- Показатели финансовой устойчивости банковской системы

РФ за 2013-2015 гг. (трлн. руб.).

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. по сравнению с 2013 г., %
Активы	41,6	49,5	57,4	137,9
Капитал	5,2	6,1	7,6	145,6
Кредиты	28,7	34,0	27,7	96,5
Прибыль	0,8	1,0	0,9	117,2
ВВП	55,8	62,6	66,7	119,5
Активы к ВВП	1,34	1,26	1,16	86,6
Рентабельность активов	1,9	2,0	1,6	84,2
Рентабельность капитала	15,4	16,4	11,8	76,6
Доля кредитов в активах	69,0	68,7	48,3	70,0
Рентабельность кредитов	2,8	2,9	3,2	114,3

Из данных таблицы следует, что практически все показатели финансовой устойчивости банковского сектора РФ имеют тенденцию роста. Это говорит о достаточной финансовой устойчивости банковской системы за исследуемый период. При положительной динамике развития системы имеют место и серьезные проблемы.

На современном этапе происходит поиск оптимальных форм устройства банковской системы, эффективно разрабатываются новые методы обслуживания коммерческих структур. Также необходимо уделять внимание улучшению работы по обслуживанию населения и привлечения их денежных средств. Все эти задачи могут быть решены путем восстановления принципов функционирования кредитных учреждений. Перед банковским сектором России стоят определенные задачи развития банковской системы. Задачами нового этапа являются:

- рост и ускорение темпов финансового рынка России;
- разработка механизмов поддержки банковского сектора;
- повышение доступности банковских услуг для населения;
- повышение финансовой грамотности граждан [4].

Итогом достижения этих задач станет обеспечения темпов роста ВВП. Учитывая благоприятные внешние и внутренние факторы рассматривают достижение более высоких темпов экономического развития. Этот результат будет зависеть от активности государственной политики, которая будет использована в отношении всех сфер хозяйствования. В предполагаемом проекте ставятся наиболее актуальные задачи, которые требуют незамедлительного решения.

Чтобы способствовать рациональному функционированию банковской системе в России Центральный Банк использует определенные средства для ее стабильности: происходит осуществление финансирования банков, вносятся поправки, относящиеся к внутренней отчетности. Источниками информации для формирования показателей, характеризующих значимость банковской системы России для экономики страны в целом, являются баланс

ЦБ РФ, балансы кредитных организаций, отчеты банков по формам статистической отчетности, а также ряд основных макроэкономических показателей, таких как ВВП, индекс промышленного производства, уровень инфляции, денежные доходы населения.

Современная банковская система является важнейшей сферой каждого развитого государства. Обеспечение ее надежности- это важнейший фактор развития страны в целом. В настоящее время российская экономика зависима от изменений процентных ставок, происходящих за рубежом. Эти изменения влияют на процентную политику принятую в России.

В результате проведенного анализа, нами было выявлено, что основу банковской системы составляет Центральный Банк России, а также коммерческие банки и другие кредитные организации. Установлено, что основной задачей банковской системы России является выполнение ею всех установленных функций, удовлетворение в полной мере всех потребностей населения в денежных средствах, а также проведение денежных операций.

Использованные источники:

1. Гнездова Ю.В. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / Под. Ред. Гнездовой Ю.В./ - М.: Издательство «Научный консультант», - МАБиУ, 2016. - 227 с.
2. Звягин Л.С. Системный анализ как новое направление исследования процессов управления // Молодой ученый. - 2014. - № 3 (62). - 420 с.
3. Каирова Ф.А., Вопросы обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в России // Современные проблемы науки и образования. Карсанова З.К. изд.-во: Высшее образование - 2015. - 149.
4. Сорокин Д.Е. Преобразование экономической системы России // Проблемы современной экономики. - 2014. - № 3 (51). - 46 с. Стародубцева, Е.Б. Банковское дело / Е.Б. Стародубцева. - М.: Форум, 2014. - 392с.
5. Федорова, О.А. Об обеспечении устойчивости банковского сектора в условиях санкций и контексте достижения финансовой безопасности / О.А. Федорова, Ю.О. Скорлупина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2015. - №16. - С.57-67.

УДК 336.722

Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра денежного обращения и кредита
Давиденко В.С.
студент 3 курса
факультет «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ДИНАМИКА ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКЕ

В статье рассматривается динамика вкладов физических лиц в коммерческих банках. Также приведены статистические данные по данному показателю. Рассмотрена динамика процентной ставки. Приведена статистика вкладов в России и Краснодарском крае.

Ключевые слова: депозит, банк, вкладчик, проценты, денежные средства

T. P. Nosova, HAC associate Professor, candidate of economic sciences,
associate Professor of Department of money circulation and credit
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Davidenko V. S.
student
The 3rd course, faculty of "Accounting, analysis and audit"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar

ACTUAL ISSUES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF DEPOSITS OF PHYSICAL PERSONS IN COMMERCIAL BANKS

The article discusses the dynamics of individuals ' deposits in commercial banks. The statistical data on this indicator. The dynamics of interest rates. The statistics of deposits in Russia and Krasnodar region.

Keywords: deposit, bank, investor, cent, money

Основной ресурс коммерческих банков зачастую формируется за счет привлеченных средств, следовательно, от правильности и точности проведения депозитных операций будет зависеть дальнейшая устойчивость банка и его эффективная работа. Поэтому данная проблема является, безусловно, актуальной, так как банковская сфера развивается в условиях финансовых ограничений, а также увеличивается потребность населения в дополнительных денежных средствах.

Каждый коммерческий банк стремится проводить депозитную политику по вкладам физических лиц с тем, чтобы обеспечить стабильность притока средств.

Таблица 1 – Вклады физических лиц в коммерческих банках России за 2012 – 2016 год, трлн. руб.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста, %
Вклад	10,20	13,71	16,39	17,45	18,46	180,92

Анализируя таблицу 1, видим, что объем номинальных вкладов физических лиц в коммерческих банках существенно вырос и темп прироста составил 81 %. Это связанно с ростом доходов населения, с введением такой услуги, как страхование денежных средств, которая повышает доверие у граждан к банковскому сектору, и с развитием здоровой конкуренции в банковской сфере. Также люди стали более разумно пользоваться своими денежными средствами, они стали больше сберегать и меньше тратить, формируя резерв на непредвиденные нужды.

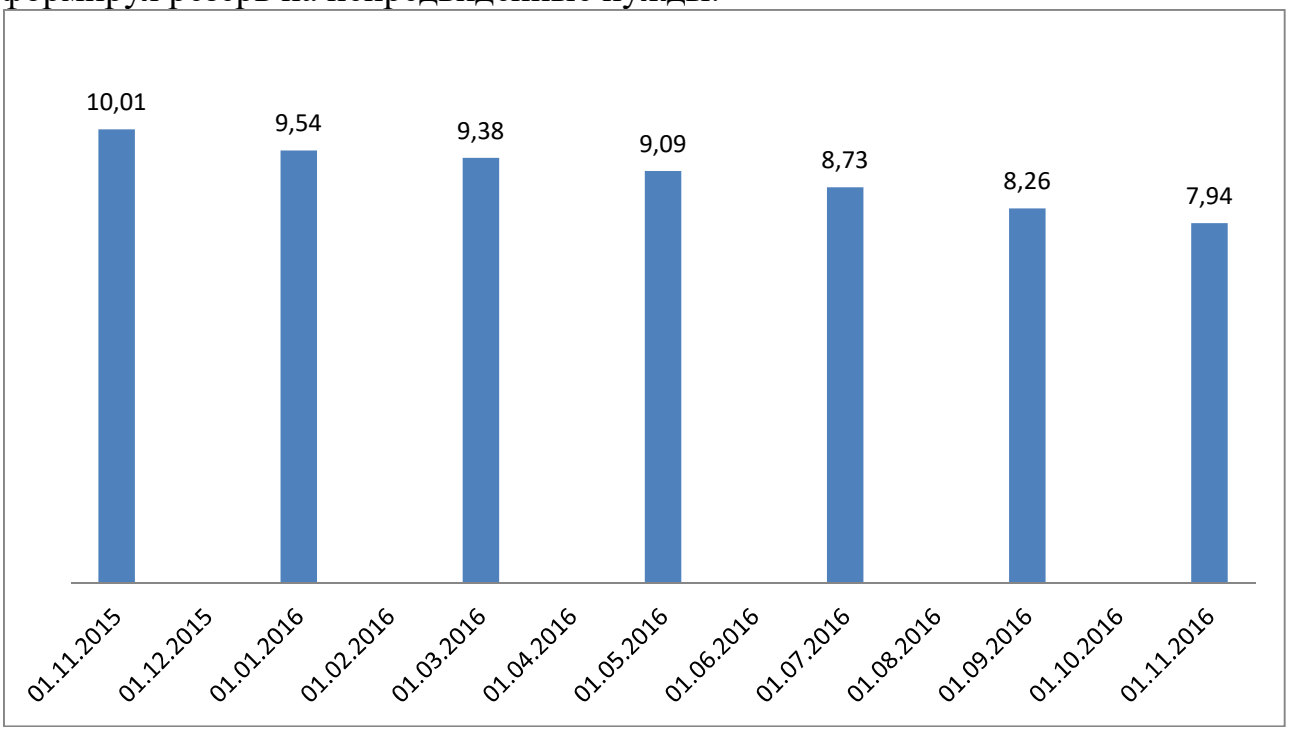


Рисунок 1 – Динамика средней ставки депозитного процента, %

По данному рисунку 1 видно, что идет тенденция уменьшения процентной ставки, на это оказали влияние кризисные явления последних лет и снижение темпов инфляции. Произошло сокращение активных операции, увеличилась доля просроченной задолженности физических лиц по кредитам, население не имеет средств выплачивать проценты по кредитам, многие банки сократили масштаб деятельности.

Но несмотря на снижение процентной ставки физические лица доверяют банкам свои сбережения (таблица 1) и постепенно возрастают объемы кредитования. Так, например, за 9 месяцев 2016 г количество

выданных займов уменьшилось на 4 %, но объемы этих займов выросли на 13 %.

Также важную роль при выборе вкладчиками банка играет размер банка, его устойчивость, информационная открытость, реклама. Учет данные факторов позволяет избежать неблагоприятных последствий при выборе банка.

В приведенной ниже таблице 2 рассмотрим ряд крупных банков России, которым физические лица доверяют свои сбережения.

Таблица 2 – Рейтинг банков России по объему вкладов

Банки	Объем вкладов на 01.11.2012 в млрд. руб.	Объем вкладов на 01.11.2016 в млрд. руб.	Изменение в млрд. руб.	Изменение в %
Сбербанк России	4 961, 16	8 567, 56	+3 606, 40	+72,69%
ВТБ 24	797 ,26	1 699, 67	+902, 41	+113,19%
Газпромбанк	218, 15	537, 97	+319, 82	+146,60%
Россельхозбанк	146, 84	535, 01	+388, 17	+264,34%
ВТБ	10, 32	459, 80	+449, 49	4356,98%

По данной таблице видно, что повысился процент по вкладам у банка «ВТБ 24», поскольку он создает комфортные условия для своих клиентов. Например, банк проводит для привилегированных клиентов рефинансирование валютных депозитов в рублевые по ставке 9,15 %, что на 0,45 п. п. выше, чем вклады в рублевом эквиваленте привилегированных клиентов. Также проводится политика выгодных вкладов для пенсионеров, например, вклад «Накопительный счет» по ставке 8,63 %, что по сравнению с показателем среднего процента по вкладам в России (7,94 %, рисунок 1) является существенно привлекательным предложением (по состоянию на 26 декабря 2016 г).

За 2016 год (январь-октябрь) объем вкладов физических лиц вырос на 0, 43 % и составил всего по различным видам вкладов 23,32 трлн руб (по данным сайта ЦБ РФ) . Данный показатель говорит о стабильности банковского сектора, а это значит, что после минувшего кризиса банки выровняли свое положение в части привлечения дополнительных денежных средств.

Объем вкладов в Краснодарском крае составил на 01.11.2016 г 532,48 млрд. руб. в рублевом эквиваленте. Из объема общероссийских вкладов на Кубань приходится всего 3 %. Валютный эквиваленте вкладов физических лиц в коммерческие банки в Краснодарском крае составил 95741 млн. руб., что в общероссийском показателе занимает долю в 1,58 %.

Как мы видим, банковская сфера не стоит на месте, она достаточно развивается и конкурирует на рынке. Для стимулирования политики привлечения дополнительных средств банки дарят подарки за вклады, размещают рекламу в сети интернет, также существуют онлайн-вклады, которые создают удобные условия для вкладчика: быстро рассматривается заявка, проценты по такому виду пассива выше, также экономится время

клиента.

Вклады физических лиц несомненно являются движущей силой банковской сферы. Привлеченные денежные средства выступают спасательном кругом для банков, особенно в период кризиса. Поэтому банки делают все возможное, чтобы нарастить количество и объем пассивного капитала.

Использованные источники:

1. Масленченков Ю. С., Тавасиев А. М. Банк - партнер предприятия; Юнити-Дана - М., **2015**. - 352 с.
2. Официальный сайт Центрального Банка РФ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://cbr.ru/ (Дата обращения 26.12.2016).
3. Тавасиев А. М., Москвин В. А., Эриашвили Н. Д. Банковское дело. Краткий курс; Юнити-Дана - М., **2015**. - 288 с.

УДК: 336.7

Носова Т. П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра денежного обращения и кредитования
Ващинкина В. Д.
студент 3 курса
учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

КАРТА МИР, КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *В статье рассмотрена важность национальной платежной системы РФ и ее влияние на развитие экономике в целом. В процессе рассуждения над данной проблемой рассматривается национальная платежная система, так же национальная система платежных карт и сама карта «Мир», преимущества и недостатки. Актуальность данной темы заключается в появлении национальной платежной карте «Мир» и как она отразится на населении.*

Ключевые слова: *платежная система, национальная платежная система, платежная карта «Мир».*

Nosova T. P., Cand. Ekon. D., associate Professor of VAK,
associate Professor of the Department of monetary circulation and credit
Vashchinkina V. D.
3rd year student of accounting and Finance faculty
IN FGBOU "Kuban state agrarian University. I. T. Trubilin",
Krasnodar, Russia

«MAP OF THE WORLD, AS THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION»

Abstract: the article considers the importance of the national payment system of Russia and its influence on the development of the economy as a whole. In the process of reasoning on this issue is considered the national payment system the national payment card system and the card "the World", advantages and disadvantages. The relevance of this topic is the emergence of a national payment card "the World" and how it will affect the population.

Key words: payment system, national payment system, the payment card is "Peace."

В современном обществе невозможно представить себе жизнь без расчетов, которые связаны с электронными системами. При помощи карты можно расплатиться за товары и услуги практически в любой точке мира. Через электронные ресурсы возможно получение широкого спектра банковских услуг, начиная просто от расчетов и переводов, и заканчивая открытием депозитного счета, обменом валюты и т. д [1].

Финансовая независимость страны от других государств – одна из важнейших составляющих ее политической самостоятельности. Больше двух десятилетий, целый пласт экономики нашей страны - внутренние платежи по банковским картам – был завязан на иностранных системах Visa и MasterCard. И только в 2014 году был предпринят решительный шаг к уходу от этой неэффективной схемы – создание в России Национальной платежной системы.

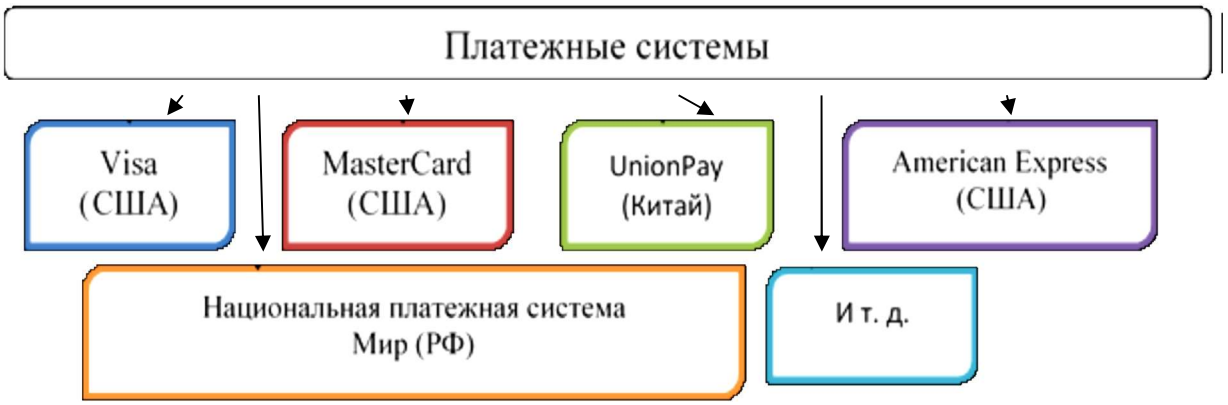


Рисунок 1 – Платежные системы

За использования данных платежных систем взимается межбанковская комиссия, которая может уходить за рубеж. Если большинство пластиковых карт перейдет на национальную платежную систему, то данная комиссия будет оставаться внутри страны и тем самым пополнять бюджет Российской Федерации. При этом не стоит забывать и о том, что офисы и сервера, через которые проходили все трансакции «MasterCard» и «Visa» зарегистрированы в США и они могли стать методом воздействия на экономику России. В упрощённом виде данный механизм рассмотрен на рисунке 2. Такой метод

воздействия, а именно блокировка всех платежей, был применен в марте 2014 года к банкам «Банк Россия», «СМП банк» и «Собибанк», так «MasterCard» и «Visa» заблокировали все платежи [5].

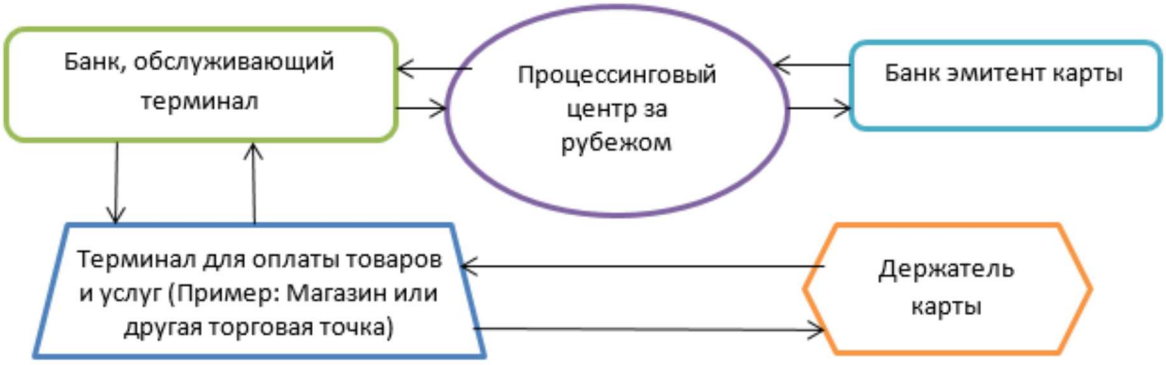


Рисунок 2 - Процесс расчета между участниками транзакции

23 июля 2014 года в Российской Федерации была создана национальная система платежных карт - МИР. Оператором платежной системы МИР выступает Акционерное общество «Национальная система платежных карт».

Пластиковые карты МИР должны полностью заменить в России популярные VISA и MasterCard. Для граждан России изменения будут незаметны (те же деньги, карточки, банкоматы и т.д.). Вся суть этой платежной системы, чтобы все расчетные операции проходили через Российские операционные центры, чтобы исключить зарубежные расчетные центры. Теперь у граждан России будет гарантия работоспособности платежных пластиковых карт при любой обстановке в мире.

Национальная Система Платежных Карт призвана обеспечить надежность, удобство и доступность национальных платежных карт и электронных средств платежа для населения Российской Федерации через создание условий для участников национальной платежной экосистемы для непрерывного инновационного и конкурентоспособного развития отрасли платежных карт и электронных средств платежа [3].

Идея создания национальной платежной системы возникла еще в начале 1990-х годов, которая объединяла бы большинство российских банков и банковские карты, которые были бы многофункциональными и успешно использовались по всей стране.

В 2011 г. был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе», в котором описывалось, что это такое и какие функции она должна выполнять.

В последние несколько лет ситуация изменилась. Причинами разработки и внедрения в банковскую практику национальной платежной системы стал ряд факторов, таких как:

1. Монопольное присутствие международных операторов на банковском рынке РФ;
2. Две крупнейшие международные платежные системы, такие как

Visa и MasterCard перестали оказывать услуги по проведению платежных операций для клиентов ряда российских банков из-за введения санкций против России.

Первые национальные платежные карты МИР были выпущены в декабре 2015 года участниками пилотного проекта. Согласно информации на официальном сайте планируется, что карта МИР получит максимальное распространение не только в России, но и за ее пределами с возможностью конкурировать с другими платежными системами.

В настоящее время список участников платежной системы МИР (присоединившихся к Правилам платежной системы МИР) входят различные банки, в том числе ПАО «Сбербанк России», АО «Газпромбанк», ПАО «Банк ВТБ 24», АО «АЛЬФА-БАНК», ОАО «Московский Кредитный Банк» и многие другие [2].

Рассмотрим карту МИР, ее плюсы и минусы. Плюсы банковской карты МИР в отличии от других карт заключается в следующем:

1. Бесплатный выпуск карты. Как правило, большинство банков не взимает плату за выпуск карты.
2. Низкие тарифы на обслуживание карты. Несомненным преимуществом, конечно же, является более низкая стоимость обслуживания, в отличие от других платежных систем.
3. Безопасность оплаты в оффлайн и онлайн точках. Для этого на карте присутствует российский чип, защищающий копирование карты, а также технология для безопасной оплаты в интернете, аналогичная 3D-Secure.
4. Широкая сеть приема карт в России и в популярных интернет-магазинах. Несмотря на свой недолгий срок, карта МИР уже принимается в миллионах торговых точек в России и в самых популярных интернет-магазинах. Это такие торговые сети как: Ашан, Карусель, Metro, Окей, Лента; американские сети питания «Мак-Дональдс», KFC, БургерКинг и другие. И конечно же, самый популярный интернет-магазин из Китая — AliExpress.

В 2017 году планируется обеспечить для пользователей возможность расплачиваться через платежную систему МИР с использованием смартфонов с помощью технологии NFC (Near Field Communication) — аналог MasterCard PayPass и VISA PayWave.

Также в планах на ближайшее время – создание программ лояльности и бонусов. Считаем, что это станет одной из главных мотиваций для людей пользоваться картой. К концу 2016 года планируется запустить программу лояльности. Кэшбэк по картам МИР будет составлять в среднем 10-15%. Это довольной большой кэшбэк, особенно если сравнивать с кэшбэком по картам VISA и MasterCard.

Одним из наибольших преимуществ, платежной карты МИР является ее безопасность. Чтобы увеличить безопасность карты, принято решение использовать такие фирменные компоненты в ее оформлении, как

графический символ рубля, золотой или серебряный микрочип, а также фирменная голограмма.

Несмотря на сложившуюся ситуацию, очень активно находит свое применение Банковская карта МИР в Крыму. Самый популярный российский банк в Крыму РНКБ, как говорилось выше, стал одним из первых эмитентов новой пластиковой карты и сейчас сохраняет лидерские позиции в этом процессе. Весной текущего года все банкоматы и терминалы этого учреждения были переведены на работу с картой МИР. До конца 2016 года финансовые учреждения Крыма планируют выдать до 1 млн. платежных карт. Так что, если Вы собираетесь в поездку в Крым — то обязательно берите с собой карту МИР.

Главные отличия российской пластиковой карты МИР – это основная валюта. Если для Visa – это американский доллар, для MasterCard – американский доллар и Евро, то для платежной карты МИР таковой валютой выступает наш российский рубль.

Таким образом, принятый Федеральный закон «О национальной платежной системе» и созданная карта МИР, разработаны для того чтобы обеспечить финансовую безопасность государства и экономики в целом. Из-за нестабильной ситуации на рынке и в мире, по отношению к России.

Использованные источники:

1. Береснева А. С. Статья «Карта «МИР» как инструмент развития национальной платежной системы РФ» Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» 2016 г.
2. Золотова Е. А., Саакян А. В. Статья: «Национальная платежная система РФ». Международный научный журнал «Символ Науки» № 1/2016
3. Официальный сайт ЦБ РФ http://www.cbr.ru
4. Федеральный закон N 161-ФЗ «О национальной платежной системе» от 14 июня 2011 года с исправлениями и дополнениями от 22.10.2014 N 319-ФЗ
5. Финблог.РФ - блог о финансах, инвестициях и трейдинге. https://xn--90aennii1b.xn--p1ai/
6. Хоменко Е.Г. Статья «Структура национальной платежной системы России» Электронный журнал Отрасли права, Дата размещения статьи: 21.09.2016 http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/20307

УДК 336.71

Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра денежного обращения и кредита
Давыденко Д.А.
студент 3 курса
факультет «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье рассматриваются проблемы банковского обслуживания физических лиц. Охарактеризовано современное состояние банковской структуры. Выделены основные пути оптимизации процесса улучшения обслуживания. Описаны последующие результаты от их внедрения в экономику.

Ключевые слова: взаимодействие, дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, телебанк, ключевой фактор развития, результаты внедрения.

T. P. Nosova, HAC associate Professor, candidate of economic Sciences,
associate Professor of Department of money circulation and credit
Kuban state agrarian University
named after I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Davydenko D. A.
student
The 3rd course, faculty of "Accounting, analysis and audit"
Kuban state agrarian University
named after I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar

PROBLEMS OF BANKING SERVICES FOR INDIVIDUALS

In the article the problems of banking services for individuals. the author Described the current state of the banking structure. The basic ways of optimization of process of service improvement. Described the results from their implementation in the economy.

Keywords: Interaction, remote bank service, internet banking, telebank, key factor of development, results of introduction.

Новый этап в развитии банковского дела был открыт в результате проведения в России радикальной экономической реформы. Актуальными становятся вопросы напрямую связанные с проблемами и перспективами обслуживания физических лиц или индивидуальных предпринимателей

банками. Осуществление новшеств по улучшению положения простых граждан в банковской системе можно исследовать на примере функционирования российских банков, изучая методы работы каждого с физическими лицами.[3]

Прогрессивное развитие экономики и связей в ней предлагает тесное взаимодействие населения с банковским бизнесом, вследствие чего банки выполняют ряд финансовых функций. Каждая из них непосредственно влияет на формирование отношений между банком и клиентом. Первой можно обозначить посредническую функцию, то есть коммерческие банки выступают в качестве связующего звена между бизнес-агентами в экономическом секторе государства. Тем временем, деньги населения, пока что свободные в качестве накоплений, аккумулируются в банковской системе государства, а вслед за тем направляются через коммерческие банки в инвестиции, тем самым формируются ресурсы для развития экономики страны. Банки выполняют роль посредника в операциях с ценными бумагами, в платежах и конечно же в кредитах. Второй функцией можно назвать стимулирование общественности к сбережению и накоплению денежных средств. Далее банки должны не только копить пока что необремененные денежные средства, но и побуждать людей для их накопления.[2, 3]

В целях привлечения клиентов необходима полная и доступная информация о банке, а именно о предоставляемых им услугах и тарифах. Общество должно оценивать перспективу возникновения всех возможных рисков, сотрудничая с данным финансовым агентом, а так же оценить выгоды и потери для себя.

Проблемы банковского обслуживания, решение которых необходимо:

Первая – это доступность к отделению банка на любой территории РФ. Не стоит забывать о районах, где отделений банков нет. Население в них элементарно не имеет возможности преодолевать большие расстояния, живя в маленьких населенных пунктах. Как раз для решения подобных вопросов банк стал переходить на обслуживание через интернет.[2]

Преимущества этой системы не оспоримы. Приведем примеры некоторых из них: первое – это экономия. Проводя операции, телебанк взимает гораздо меньшую комиссию, чем при проведении той же операции в отделении банка; второе – это удобство. Система доступна круглосуточно, без перерывов и выходных; третье – это комфорт. Сохраняем востребованные операции в виде заготовок и быстро проводим любую операцию в несколько кликов; четвертое – это экономия времени. Не нужно выкраивать время посреди дня, чтоб сходить в отделение банка, при этом отстояв очередь, ведь все происходит онлайн.

Общий объем пользователей интернет ресурсами в банковском секторе России увеличивается с каждым годом. Это наглядно подтверждается исследованием, приведенным ниже на рисунке 1.[4]

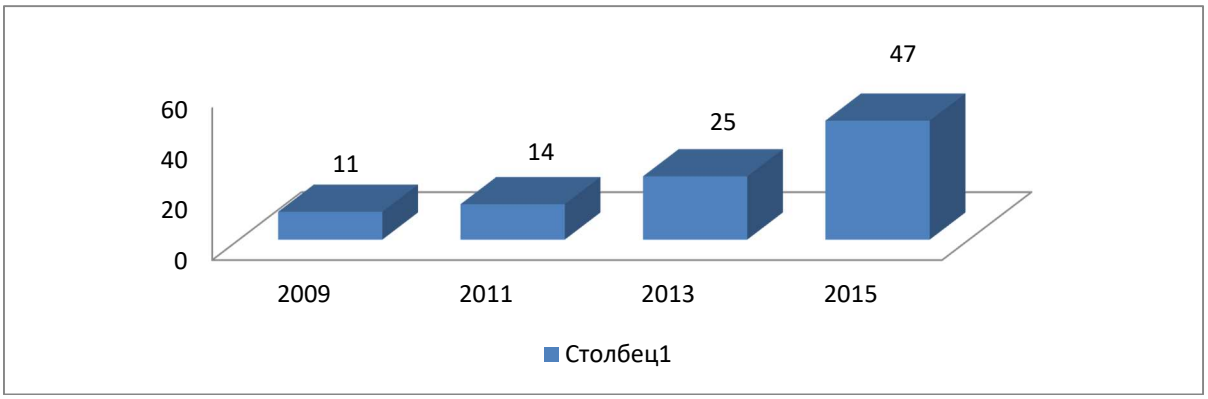


Рисунок 1 – Динамика количества пользователей интернет-ресурсами в банковской сфере.

Можно увидеть, что к 2015 году количество счетов физических лиц, созданных с помощью интернета, увеличилось по сравнению с 2009 годом в 4 раза. В результате подобного устойчивого роста потребности в данной услуге граждан и выбранный метод банков можно считать эффективным.

Следующая проблема – население не достаточно доверяет финансовым институтам. Уровень рисков возрос, а отдельные требования к ведению банковского бизнеса были установлены в других экономических условиях, следовательно, в наши дни считаются недостаточно консервативными. Решить возникшую проблему можно только путем убеждения граждан в перспективном существовании таких институтов, что они являются абсолютной нормой для информационного современного общества.[2]

В ипотечном кредитовании тоже все не так просто и легко. Ипотека как востребованная банковская операция - удобна, позволяет выкупить жилье спустя некоторое оговоренное время.[1, 4]

Таблица 1 - Рейтинг банков по размеру ипотечного кредитного портфеля в РФ за период 2013–2015 гг. (в миллионах рублей)

№ п	Банк	Ипотечный кредитный портфель на 01.01.2014	Ипотечный кредитный портфель на 01.01.2016 года	Динамика ипотечного портфеля, %
1	Сбербанк	1 450 030	1 154 384	25,61
2	Банк ВТБ24	445 516	265 418	67,85
3	Газпромбанк	189 078	155 261	21,78
4	Кубань Кредит	73 569	54 264	35, 57

Основные проблемы ипотечного кредита - это ограниченная платежеспособность граждан, необходимость совершенствования системы в законодательстве недвижимости. Да, проблем и недостатков много, но с развитием общества процесс ипотечного кредитования постепенно совершенствуется.[1] В настоящее время разработана «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года». Благодаря ей, будут реализованы конкретные задачи по покупке недвижимости. В результате проведенных исследований, можно с уверенностью сказать, что банк может выдержать конкурентную борьбу,

постоянно расширяя круг своих услуг, улучшая качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагая разного рода посреднические услуги. В противном случае у банка могут возникнуть неприятности, вплоть до сокращения объема кредитных ресурсов, а в следствие – неконкурентоспособность.

Использованные источники:

1. Кривошапова С.В., Нехожина Е.А. Актуальные проблемы и перспективы ипотечного кредитования в РФ // Современные научные исследования и инновации. 2014. №11–2
2. Пасько А.В., Корень А.В. Проблемы банковского надзора в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2014. №5–2
3. Система оценки качества обслуживания и качества продаж банковских учреждениях Журнал «Финансы и кредит», 8(632) - 2015 февраль
4. Сайт Центрального Банка России http://www.cbr.ru/

УДК 336.77:332.8

Носова Т.П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Денежное обращение и кредит»
Катунина Л.О.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В данной статье рассматривается актуальная тема развития ипотечного кредитования в России. Описаны существующие проблемы в сфере этого кредитования. Предложены перспективы развития на ипотечном рынке. Охарактеризована ситуация на ипотечном рынке.

Ключевые слова: ипотека, жилищный вопрос, потребность, брокеридж.

Nosova T. P., HAC associate Professor, candidate of economic Sciences
associate Professor of the Department "Money turnover and credit"
Kuban state agrarian University
named from I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Katunin L. O.
student
The 3rd course, faculty of "Accounting and Finance"
Kuban state agrarian University
named from I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING IN RUSSIA

This article examines the topical issue of mortgage lending development in Russia. Describes the existing problems in the sphere of this lending. The proposed Outlook for the mortgage market. Described the situation in the mortgage market.

Keywords: mortgage, housing, demand, brokerage.

Ипотечное кредитование с каждым годом становится популярнее в России, так как жилищная проблема занимает одно из лидирующих мест в социально – экономической сфере страны. Для решения этой проблемы необходимо произвести значительные изменения в области строительства и ипотечного кредитования.

Жильё – это первичная потребность человека, приобретая квартиру или дом, человек оказывается социально и экономически независимым и активным. Обустройство жилого помещения и улучшения условий жизни дает возможность для развития семьи. Государство заинтересовано в демографическом росте населения и здоровья граждан, поэтому должна разрабатываться соответственная политика. На сегодняшний день мы знаем, что существует материнский капитал за второго и последующего ребёнка, с помощью которого можно погасить часть ипотеки.

В России ипотека чаще всего берётся для покупки физическим лицом квартиры, причём залогом может являться эта же квартира или же можно заложить уже имеющееся собственное жильё.

Для банков предоставление ипотечного кредитования – это определенно выгодный способ размещения средств, так как ипотечные кредиты входят в группу резервирования и практически не задействуют собственные средства, а так же имеют высокий процент.

При оказании данного вида услуг встают проблемы внутреннего и внешнего характера.

К внутренним относятся:

- банк может затянуть срок рассмотрения заявки заемщика, хотя, как правило, на это даётся 2- 3 дня с момента подачи всех необходимых

документов;

- кредитная организация может одобрить иную сумму, с которой заёмщик может не согласиться, при этом потратив уже деньги на оформление документов;

- возникают дополнительные расходы с риэлтерскими агентствами;

- обязательное страхование предмета ипотеки (тариф составляет около 0,15 % от стоимости квартиры в год) и страхование жизни (тариф около 1 % от стоимости квартиры в год);

- выбор объекта недвижимости, который должен соответствовать определенным требованиям.

К внешним относятся:

- низкий доход большинства граждан, который создает неплатежеспособность;

- неуверенность в наличии работы в будущем, так как ипотека берется на длительный срок, заемщики переживают, что доход будет стабильный и позволит погашать ежемесячные ипотечные платежи;

- высокие цены на новостройки и их недостаточное количество, связанное с неразвитостью инфраструктуры жилищного строительства;

- функционирование недобросовестных застройщиков и организаций отрасли.

Достичь доступности ипотечного кредита можно путём строительства жилья эконом – класса, так как основными клиентами являются граждане со средним доходом, и повышением конкурентоспособности банковских услуг. [2]

В настоящее время существуют ипотечные программы кредитования с гос. поддержкой (Банки-участники программы получают средства для развития ипотечного кредитования из бюджета РФ – Пенсионного фонда. За счет полученных денег Банки снижают процентную ставку, что делает ипотеку доступней для различных слоев населения).

Существуют региональные программы помощи приобретения жилья. В Краснодарском крае работает программа «Жилище», по которой молодые семьи могут прибрести жилье, где первоначальный взнос за ипотеку выплачивается за счет средств Краевого бюджета. Но очередь на получение субсидии продвигается медленно и зависит от наличия средств в бюджете Краснодарского края. Объем субсидий в краевом бюджете на 2016 год составил 69816,6 тыс.рублей без учета средств, поступивших из федерального бюджета.

Существуют ипотечные кредиты для военных - Военная ипотека. Предоставляется военнослужащим, участникам накопительно- ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих и имеющим право на получение целевого жилищного займа (Федеральный закон №117 от 20.08.2004). Ежемесячные ипотечные платежи погашаются из бюджета Министерства обороны, пока заемщик служит в Армии.[4]

С развитием ипотечного кредитования выделилась новая ветвь, такая

как ипотечный брокеридж – это услуги по подбору оптимальных условий кредитования, по сбору пакета документов. Брокеры по недвижимости – это те же риелторы, но они оказывают более широкий диапазон услуг.

Сейчас в стране происходит перераспределение сил на ипотечном рынке, продолжат предоставлять услуги только лидеры. Многие банки отказались от рискованных программ и подняли процентные ставки, что привело к оттоку потенциальных клиентов. [3] Из этого можно сделать вывод, что в ближайшие годы дешевой ипотеки для широких масс не будет. Это всё связано с тем, что в России не развит механизм поддержки государством застройщиков.

Для повышения спроса на ипотечные кредиты необходимо понизить процентную ставку, но сами банки на это не пойдут, так как работать в убыток они не будут, то есть важно, чтобы ключевую ставку по кредитованию коммерческих банков понизил Центральный банк России. [1]

Рассмотрим ставки по выданным ипотечным кредитам в 2009 – 2016 годах.

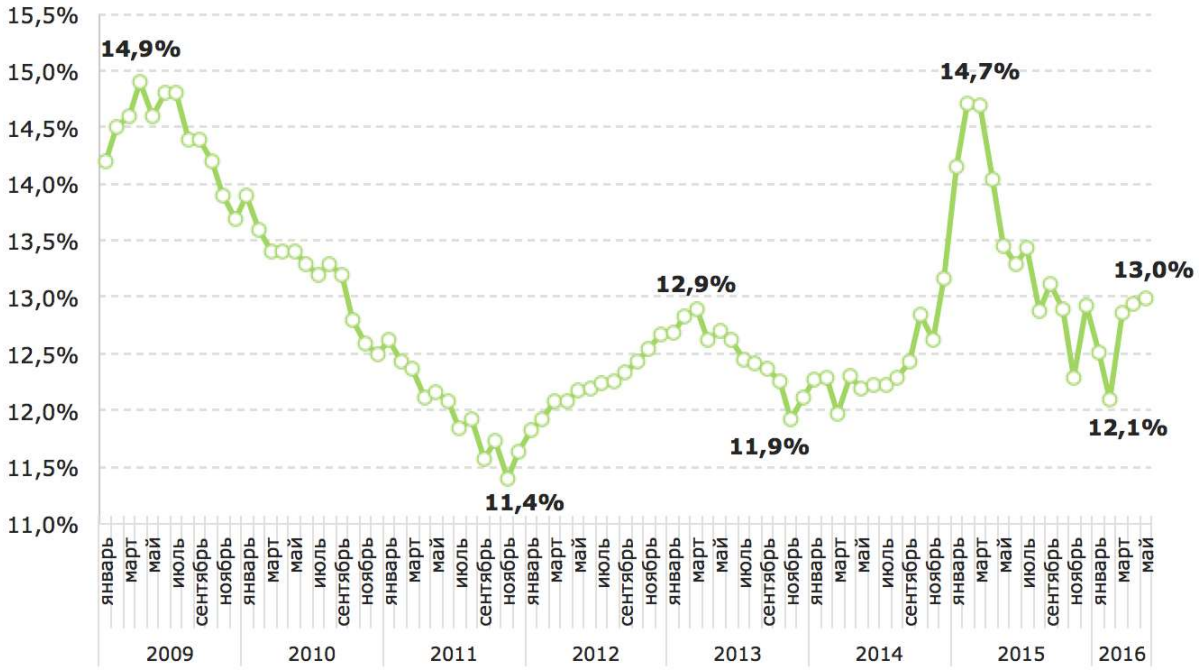


Рисунок 1 – Ставки по ипотечным кредитам в рублях в среднем по России, выданных в течении месяца, в 2009-2016 гг., % годовых.

Самая высокая процентная ставка наблюдалась в марте 2009 года и составила 14,9 %. Самая низкая ставка была 11,4% в ноябре 2011 года. Затем в январе 2016 года снова был замечен рост ставки до 14,7%. Имеется зависимость между ставками, по которым банки предоставляют ипотечный кредит, и ключевой ставкой, по которой Центральный банк России предоставляет кредиты банкам. В целом, существует прямая зависимость от состояния экономики страны.

В заключении можно сказать, что ипотечное кредитование благоприятно влияет на развитие экономики страны, так как при росте спроса на объект ипотеки необходим рост новостроек, то есть будут

задействованы многие отрасли промышленности. Приобретение жилья даже за счёт ипотеки приводит к удовлетворению социальных потребностей и стабилизирует положение в обществе.

Использованные источники:

1. Бузырев В. В., Селютина Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. СПб.: СПбГЭУ. 2013. 335 с.
2. Селютина Л. Г. Конкурентные процессы в современном строительстве // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2015. № 1 (60). С.101–106.
3. «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» Официальный интернетпортал правовой информации Гарант.ру

УДК 339.187.44

Нуретдинов И.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика, управление и информатика»
Манеева Ю.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Институт авиационных технологий и управления
Россия, г. Ульяновск

ФРАНЧАЙЗИНГ И ЕГО РОЛЬ В БИЗНЕСЕ

В статье проанализирована суть франчайзинга. Рассмотрены главные черты и признаки, а также его преимущества и недостатки. Приведена история начала развития франчайзинга. Рассмотрена роль франчайзинга в бизнесе.

Ключевые слова: франчайзинг, бизнес, принципы, преимущества, недостатки, франчайзер, факторы успеха.

"FRANCHISE AND ITS ROLE IN BUSINESS"

The article analyzes the essence of franchising. We consider the main features and characteristics, as well as its advantages and disadvantages. It shows the history of the beginning of the franchise. The role of franchising in the business.

Keywords: franchising, business, principles, advantages, disadvantages, the franchisor, the success factors.

Франчайзинг – это вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франча́йзер) передаёт другой стороне (франча́йзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения.

Главное в этих отношениях то, что для компаний франчайзинг - это способ масштабирования бизнеса, а для начинающих предпринимателей (в большинстве случаев) – один из способов начать свой бизнес, стать владельцем.

Франшиза — это полная бизнес система, которую франчайзер продает франчайзи. Другим наименованием для подобной системы служит франчайзинговый пакет, который обычно включает важные материалы по ведению бизнеса, принадлежащие франчайзеру [1].

Бизнес по франшизе является хорошей и комфортной моделью для тех, кто хочет иметь свое дело, потому что франшизная система – дает гарантию по возврату денежных средств, которые вложили в развитие проекта.

Перед тем, как покупать франшизный бизнес, сначала лучше все узнать о всех плюсах и минусах и только потом думать, совершать покупку или нетН а данный момент франчайзинг- это самый быстро развивающийся и надежный метод ведения бизнеса. Франчайзинг в России в последние годы стал очень трендовым явлением. Все вокруг создают франшизы, огромное количество людей их покупают. У кого-то получается развиваться по франчайзингу. А кто-то, наоборот, теряет на франчайзинге большие деньги.

Для франчайзинга важны следующие главные черты и признаки: [3]

- франчайзинг предполагает собой наличие двух сторон соглашения (договора) — франчайзера и франчайзи;

- франчайзер является владельцем исключительных прав: товарного знака, фирменного стиля, патента, идеи, авторского права и аналогичных прав.

- франчайзер, являясь правообладателем, передает свои права франчайзи на определенных условиях. Франчайзи совершает свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его репутацию на рынке товаров (услуг), и по своему фирменному стилю идентифицируется с франчайзером;

-франчайзи производит определенные платежи за пользование права франчайзера

- бесспорно, что франшиза позволяет сократить риски, возникающие в управлении бизнесом. Кроме того, франшизная система станет полезной для тех предпринимателей, у которых мало опыта и знаний для ведения бизнес-проекта. А статистика показывает, что такая модель бизнеса – имеет намного больше шансов на успех, чем индивидуальный бизнес.

Франчайзинг впервые возник в начале 1800-х гг., это было связано с системой связанных домов, которую использовали британские пивовары. В 1860 году работала фабрика «Зингер» , специализирующаяся на производстве швейных машинок, которая была очень близка к франчайзингу [3].

В России франшиза стала популярной в виде выдачи лицензии российским предпринимателям иностранными фирмами,например,«KFC, «Cinnabon», «F5». Эти заведения есть практически во всех городах, поэтому многим известны. Также в качестве крупной франшизы можно привести в пример “Starbucks». Особенность этой франшизы в том, что компания дорожит своей репутацией и поэтому купить франшизу очень сложно.

Нужно быть крупным бизнесменом или просто известной персоной. Несмотря на это условия лицензионного соглашения очень жесткие. Будущему инвестору стоит подумать над таким видом бизнеса, либо искать другую франшизу с более лояльными условиями договора. Также в качестве примера франчайзинга в России можно привести: «Subway», «Burger King». В Ульяновске также есть франчайзинговые компании, это «Wokker», «Пиццерия Додо Пицца», «Sela», «Zarina, « Шоколадница», «Пятерочка».

Розничный рынок франшиз, по данным Российской ассоциации франчайзинга, вырос в 2015 году на 15%, несмотря на кризис. Малый бизнес стал активнее покупать франшизы, особенно в сфере общепита и услуг.

Стабилизация и оживление российской экономики неразрывно связаны с развитием малого бизнеса. Роль этого раздела экономики была сильно изменена в последние года. Российский малый бизнес находится в очень затруднительном положении, потому что в нашей стране инфраструктура его находится в самом начале своего становления. Одним из путей ее ускоренного создания может стать широкое внедрение франчайзинга. Он как метод ведения бизнеса позволяет не только построить систему взаимоотношений между малыми предпринимателями, уходящими в одну и ту же франшизную схему, но и упорядочить их отношения с внешними контрагентами, как малыми, так и крупными. С его помощью наводятся определенные мосты между малым и крупным бизнесом [3].Франчайзером могут стать те компании, которые известны на рынке, также, если успех этого бизнеса подтвержден на практике, поэтому нужно проанализировать все достоинства франчайзинга.

Бизнесмен, который сделал свой выбор в пользу франчайзинга, имеет право расширить свою сеть, не вкладывая личные деньги в открытие новых точек,

К главным преимуществам франчайзинга для франчайзера можно отнести:

1)малые финансовые риски при открытии новых точек;

2)большая скорость развития сети;

3)проникновение на новые рынки;

4) персональная заинтересованность франчайзи в успехе франчайзера.

Предприниматель, который решил открыть свой бизнес и купил нужную франшизу, уменьшает свои риски на неудачу. Во-первых, франчайзи начинает свой бизнес по уже проверенным схемам и под известным именем и репутацией. Во-вторых, бизнес работает с поддержкой и под вниманием франчайзера, который также как и франчайзи, заинтересованный в отличной работе всех точек сети. Таким образом, сила франчайзинга заключается в том, что участники заинтересованы в успехе друг друга.

А теперь нужно подметить недостатки, которые имеются у франшизного бизнеса. Вложение капитала — в это случае франчайзер претендует на первичные инвестиции, чтобы обеспечить гарантию. Но это не всегда

получается, если имеется недостаток денег у покупателя франшизы; некоторые временные ограничения — франчайзер может обязать заключить контракт на управление бизнесом. Поэтому, до истечения срока действия контракта – нельзя открыть собственный бизнес; невозможность вводить изменения и нововведения в развитие дела; необходимость уплачивать плату за право пользования товарной маркой;полная отчетность перед франчайзером.

Путь к построению широко известного, успешного сетевого бренда непрост, и будущему франчайзеру, не сталкивающемуся ранее с этой задачей, строить франчайзинговую сеть самостоятельно будет тяжело.

Использованные источники:

1. Ватутин, С. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста / С. Ватутин, М. Тришин. - М.:Питер, 2012. – 192 с.
2. Смирнова, Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле / Н. Смирнова, А. Парабеллум, Н. Мрочковский. - М.: Питер,2013.-336с.
3. http://coolreferat.com/правовое_регулирование_франчайзинга_в_ РФ

Нырненко А.Н.
студент 4 курса
Институт управления
Кныш С.В.
ст. преподаватель
кафедра социальных технологий
Белгородский Государственный
Научный Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород

ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ: УСЛОВИЯ ВКЛЮЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕЕСТР ТАМОЖЕННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Статья посвящена анализу работы таможенного представителя, условиям включения организации в реестр таможенных представителей. Представлены возможные пути совершенствования деятельности таможенного представителя.

Ключевые слова: таможенный представитель, таможня, Реестр таможенных представителей, реестр, ФТС России.

This article analyzes the work of the customs representative conditions inclusion of the organization in the register of customs representatives. Presents possible ways of improving the activity of customs agent.

Keywords: customs representative, the customs, the Register of Customs Representatives Register, Russian Federal Customs Service.

Одной из главных составляющих внешнеэкономической деятельности является процедура таможенного декларирования. Значимым элементом развития таможенного дела, в подходе взаимоотношений с участниками

внешнеэкономической деятельности, является развитие официально установленных основ обеспечения таможенного декларирования. Определяющей основой новых преобразований обязан стать таможенный представитель, как посредник между таможенной системой и участникам внешнеэкономической деятельности.

Таможенный представитель – это юридическое лицо государства – члена таможенного союза, отвечающее условиям, определенным статьей 13 Таможенного кодекса Таможенного союза (об условиях включения в реестр таможенных представителей поговорим отдельно). Таможенный представитель совершает от имени и по поручению владельца товаров или иных заинтересованных лиц таможенные операции («растаможка») в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза на территории Российской Федерации, так как он включен в реестр таможенных представителей ФТС России.

Таможенный представитель вправе ограничить регион своей деятельности одним или несколькими таможенными органами (оформление грузов только в определенных таможенных органах), сферу деятельности «растаможкой» отдельных видов товаров в соответствии с ТН ВЭД. Таможенный представитель может ограничиться оформлением товаров, перемещаемых через таможенную границу определенными видами транспорта, к примеру, только автомобильным или железнодорожным транспортом, а также совершением отдельных таможенных операций (имеет право заниматься, к примеру, только периодическим декларированием).

Отношения таможенных представителей с декларантами или иными заинтересованными лицами строятся путем заключения договора на оказание услуг.

Отказ таможенного представителя от заключения договора при наличии у него возможности оказать услугу или выполнить работу не допускается, за исключением случаев, когда исполнение такого договора будет выходить за сферу деятельности, ограниченной таможенным представителем в части региона деятельности, оформления отдельных видов товаров, перемещения отдельными видами транспорта, совершением отдельных таможенных операций, а также когда у таможенного представителя имеются достаточные основания полагать, что действия или бездействие декларанта или иного заинтересованного лица являются противоправными и влекущими уголовную либо административную ответственность в области таможенного дела. Таможенный представитель не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим лицом в отношении заключения договора, за исключением предоставления льгот в отношении цены и иных условий договора для отдельных категорий лиц.

Таким образом, таможенный представитель оказывает услуги публичного характера , которые означают юридически и социально значимые действия в интересах общества, государства и частных индивидуальных и коллективных субъектов. Их оказание связано с

реализацией контрольных и регулятивных функций государства и деятельностью государственных органов, обладающих определенной компетенцией. По отношению к таможенным представителям такими органами являются таможенные органы.

Смысл получения свидетельства о включении в реестр таможенных представителей заключается в том, что все действия, связанные с оказанием услуг заинтересованным лицам без наличия свидетельства таможенного представителя являются незаконными.

Таким образом, включение в реестр таможенных представителей и получение свидетельства о включении в реестр позволяет представлять интересы владельца товара, грузополучателя, грузоотправителя, производить таможенные операции в регионе деятельности одного или нескольких таможенных органов полностью на законных основаниях. Кроме того, получение лицензии таможенного представителя необходимо крупным логистическим, производственным или транспортным компаниям, имеющим дело с большими грузопотоками и огромной клиентской базой, а также являющимися добросовестными участниками внешнеэкономической деятельности, чья прибыль напрямую зависит от гигантских внешнеэкономических и товарных оборотов компании.

Свидетельство о включении в Реестр таможенных представителей сроком действия не ограничивается.

Выбор направлений совершенствования деятельности таможенного представителя связан с оптимизацией качества и количества услуг, новыми приемами организации труда, гармоничным использованием информации и инноваций, точного следования таможенному законодательству и саморегулированием деятельности.

Совершенствование работы таможенного представителя предполагает повышение профессионализма, компетентности и качества, полного правового и документального сопровождения, самостоятельности и оптимальной цены.

Институт саморегулирования организаций таможенных представителей на сегодня переживает довольно не лучшие времена. Государственный регулятор крайне неприветливо относится к саморегулированию организаций таможенных представителей, а между тем он имеет в цивилизованном мире достаточно высокий статус и помогает соблюдать баланс интересов участников международной торговли и государственных органов. По такому поводу таможенные представители решили изменить систему взглядов на их деятельность. Инициативная группа всех участников ВЭД в России, выдвинула предложение - сформировать институт саморегулирования в таможенной отрасли России. Это было основано на том, что российские предприниматели, уже давно имеют сложившееся мнение. Сущность его заключается в том, что административный ресурс довлеет над таможенными представителями, в то время как отрасль все больше влияет на развитие экономики за счет

суммарного оборота компаний внешнеэкономической деятельности.

Подводя итог, стоит отметить, что освободив таможенного представителя от административной зависимости от таможенных чиновников, в значительной степени ликвидируется экономическая основа коррупционных проявлений в этой области.

Так же, освобождение ФТС России от государственной функции ведения реестра таможенных представителей приведет не только к сокращению численности аппарата таможни и к экономии бюджетных средств, но, самое главное, таможенная служба избавиться от несвойственной ей, как государственному контролирующему органу задачи. Это будет полностью согласоваться с наметившимся процессом делегирования различными органами государственной власти отдельных не свойственных им функций и полномочий.

Из вышеперечисленного следует, что соблюдение в своей работе единых правил и стандартов, несомненно, улучшит качество предоставляемых таможенным представителем услуг. Разработка в рамках СРО таких правил и стандартов будет способствовать широкому распространению наиболее успешного и передового опыта, внедрению внутреннего аудита. При этом соблюдение профессиональных правил и стандартов будет обязательным условием осуществления деятельности таможенных представителей. Ведь в случае их нарушений таможенный представитель может быть исключен из СРО и, соответственно, лишиться возможности осуществлять эту деятельность. Это ключевое отличие предлагаемой модели от добровольного объединения таможенных представителей в профессиональные ассоциации и союзы. Повышение качества своих услуг и повышение своей защищенности перед таможенными органами позволит более эффективно удовлетворять потребности субъектов международной торговли.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 08.05.2015) [Текст] : // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 13.12.2010. – № 50. – Ст. 6615.
2. О таможенном регулировании в Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311– ФЗ // Российская газета. – 2010. – № 453. – 19.11.2010.
3. Андриашин, Х. А. Таможенное право [Текст] / Х. А. Андриашин. – М.: Магистр», 2013. – 321с.
4. Халипов, С.В. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] / С.В. Халипов. – М.: КолоС, 2015. – 321с.
5. Назаренко, В.М. Таможенное обслуживание внешнеэкономической деятельности [Текст] / В.М. Назаренко, К.С. Назаренко. - М.: Экзамен, 2014. – 451с.

Овчинникова И.В.
старший преподаватель
кафедра «Управленческий учет и анализ»
Кузбасский государственный технический университет
Джигун С.Д.
студент 3 курса
факультет «Экономическая безопасность»
Россия, г. Кемерово

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АНАЛИЗЕ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА

Статья посвящена исследованию проведения анализа ликвидности и платежеспособности организации в сложившихся экономических условиях.

Ключевые слова: ликвидность организации, платежеспособность организации, бухгалтерский баланс, имущество организации, источники формирования имущества организации.

Article is devoted to a research of carrying out liquidity analysis and solvency of the organization in the developed economic conditions.

Бухгалтерский баланс является способом экономической группировки имущества по его составу, размещению и источникам его формирования на конкретный момент времени в виде двусторонней таблицы. В левой части баланса отражается имущество предприятий (актив баланса), в правой части отражаются источники формирования этого имущества (пассив баланса).

Основой построения бухгалтерского баланса является группировка объектов бухгалтерского учета по их функциональной роли в процессе хозяйственной деятельности и источникам формирования. Бухгалтерский баланс состоит из **5 разделов**: внеоборотные активы, оборотные активы, капитал и резервы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства. В конце бухгалтерского баланса отражается – **«валюта баланса»**.

Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия занимает одно из ключевых мест в общей структуре анализа финансовой устойчивости организации. Основываясь на данные проведенного анализа, разрабатывается дальнейшая финансовая политика предприятия.

Актуальность данной темы нельзя недооценивать в сложившихся условиях экономической нестабильности. Поскольку для успешного функционирования любого предприятия в современных условиях необходима такая способность предприятия, как своевременно отвечать по своим платежным обязательствам, финансировать свою деятельность и поддерживать свою платежеспособность.

Таким образом, платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации. Ликвидность – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку

погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия.

В свою очередь, платежеспособность – это способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств.

Так, активы организации подразделяются на: наиболее ликвидные активы (А1), быстрореализуемые активы (А2), медленно реализуемые активы (А3) и труднореализуемые активы (А4). В состав быстрореализуемых активов включают краткосрочную дебиторскую задолженность (за исключением просроченной и задолженности участников по взносам в уставный капитал), краткосрочные финансовые вложения и запасы, обладающие средней степенью ликвидности. В состав медленно реализуемых активов включают запасы, которые могут быть реализованы за в течение 1 года (за исключением будущих периодов), просроченная дебиторская задолженность, оставшиеся краткосрочные финансовые вложения. В состав труднореализуемых активов включают долгосрочную дебиторскую задолженность и неликвидные запасы.

Пассивы так же группируются на 4 группы, по срочности оплаты. К наиболее срочным обязательствам (П1) относят просроченные обязательства предприятия и кредиторскую задолженность. Срочные обязательства (П2) включают в себя оставшиеся краткосрочные пассивы (за исключением доходов будущих периодов и расходов предстоящих платежей). Долгосрочные обязательства (П3) – долгосрочные обязательства, неучтенные в первой группе. Постоянные пассивы (П4) – это собственный капитал за вычетом НДС по приобретенным ценностям, расходов будущих периодов и задолженности участников по взносам у уставный капитал.

При одновременном соблюдении следующих четырех условий баланс предприятия считается абсолютно ликвидным: $А1 \geq П1; А2 \geq П2; А3 \geq П3; А4 \geq П4$. Если одно из неравенств не соблюдается, ликвидность предприятия отличается от абсолютной.

Первое неравенство характеризует абсолютную ликвидность. Первое и второе неравенство соответственно характеризуют текущую ликвидность, третье - перспективную платежеспособность. Четверное неравенство системы определяет количество имеющихся в наличии собственных основных средств и характеризует финансовую устойчивость.

Выше изложенный анализ, является ориентировочным, поскольку соотношение активов по степени ликвидности и сроков погашения обязательств в пассиве является приблизительным. Более детально и точно можно оценить состояние баланса предприятия, проведя анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Расчетная формула: К = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2). Значение данного коэффициента должно находится в диапазоне от 1 до 2. Если значение данного коэффициента больше 2 то, это говорит о нерациональном использовании средств; если коэффициент меньше 1 предприятие является неплатежеспособным.

2. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Расчетная формула: К = (А1 + А2) / (П1 + П2). В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов. Для нормальной деятельности предприятия значение данного коэффициента должно находиться в диапазоне от 0,7 до1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Расчетная формула: К = А1 / (П1 + П2). Минимально допустимое значение для данного коэффициента 0,2.

4. Общий показатель ликвидности баланса предприятия показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств Расчетная формула: К = (А1 + 0,5*А2 + 0,3*А3) / (П1 + 0,5*П2 + 0,3*П3). Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Расчетная формула: К = (П4 - А4) / (А1 + А2 + А3). Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 0,1.

6. Коэффициент маневренности функционального капитала показывает, какая часть функционирующего капитала заключена в запасах. Расчетная формула: К = А3 / [(А1+А2+А3) - (П1+П2)].

При анализе ликвидности баланса, каждый из рассмотренных выше коэффициентов рассчитывается на начало и конец периода. Если полученное значение коэффициента не соответствует нормальному допустимому значению, то оценить его значение можно по изменению данного показателя в течение рассматриваемого периода.

Таким образом, одной из основных задач руководства, для его успешного функционирования предприятия, является определение оптимального уровня ликвидности. Так как, недостаточная ликвидность активов может привести к утрате платежеспособности и банкротству, напротив, избыток ликвидности влечет за собой снижение рентабельности.

Использованные источники:
1. 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
2. .Ковалев А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предп риятия». — М.: «Центр экономики и маркетинга», 2009 г.
3. Абрютина Н.С. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия». — М.: «Дело и сервис», 2010 г.

УДК 33

Оганесян Г.Р.
магистрант 2 курса
факультет «Экономический»
финансы и кредит
направление финансовый менеджмент
Кубанский Государственный Университет
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Статья посвящена проблемам определения понятия финансового управления коммерческим банком. Понятиям сущности и природы финансовых рисков в банковском секторе и механизмы их регулирования. Проблематике управления финансовыми рисками банковского сектора. Исследованию механизма регулирования финансовых рисков в банковском секторе и разработке системы по их мониторингу

Ключевые слова совершенствования финансовой политики, управлении финансами коммерческого банка, финансовый контроллинг, банковскими рисками, финансовой устойчивостью коммерческого банка

The article is devoted to the problems of the definition of a commercial bank financial management. The notion of the essence and nature of the financial risks in the banking sector and the mechanisms of their regulation. The problems of the financial risk management of the banking sector. Study of the mechanism of regulation of financial risks in the banking sector and the development of their monitoring system

Keywords improving fiscal policy, commercial bank financial management, financial controlling, banking risks, the financial stability of commercial banks

Произошедшие в 2015 году дефолты крупнейших банков РФ (ООО «КБ «Первомайский», ОАО «КБ «Банк Развития Промышленности», ООО «КБ «Московский Капитал») обнажили все слабости и недостатки в банковском управлении. В условиях негативного проявления наступивших

кризисных явлений, для поддержки реального сектора экономики регуляторами использовались инструменты процентной политики, а в частности, снижение и стабилизация учетных ставок. В странах с развивающимся банковским рынком, в том числе и в России, посткризисный период охарактеризовался значительным увеличением оттока капитала, а также замедлением темпа роста ВВП до уровня критических значений. В этих условиях Базельский комитет по банковскому надзору с целью поддержки национальных экономик заявил о необходимости пересмотра существующих требований к достаточности капитала для функционирования коммерческих банков и разработал единые международные стандарты, по оценке ликвидности. Данные требования относились и к банковской системе РФ. В России проблема регулирования финансовых рисков в банковском секторе является чрезвычайно актуальной, так как российская система банковского регулирования еще не приобрела необходимый методический и организационный опыт, который мог бы быть сравним с зарубежным. Исходя из этого, разработка и внедрение новых подходов по совершенствованию финансовой политики коммерческих банков в целях оптимизации показателей финансовой устойчивости и ликвидности, определение достоинств и недостатков, применяемых в настоящее время методов по их оценке, а также, обоснование концепции комплексного управления активами и пассивами банков, выступают в качестве основных проблем теоретического и практического характера, изучение которых необходимо обеспечить на макро и микроуровне.

Однако, необходимо подчеркнуть, что в настоящее время под воздействием возросшей нестабильности в экономике традиционные банковские механизмы финансового управления теряют свою актуальность, в связи с чем возникает необходимость в адаптации используемых ранее походов с учетом текущего состояния банковского сектора РФ. Значительная часть этих исследований охватывает лишь теоретическую часть регулирования, не учитывая при этом все аспекты современной экономической ситуации. Исходя из этого, проблема совершенствования управления финансами коммерческих банков в нынешних условиях требует дополнительной разработки, в том числе, в часть повышения эффективности регулятивной функции Банка России.

В условиях обострения конкурентной борьбы и сохраняющейся нестабильности экономического развития вполне оправдано увеличение внимания к проблемам управления финансами в коммерческих банках как со стороны самих банков, так и со стороны контролирующих организаций.

Необходимо понимать, что управление финансами предполагает создание эффективных финансовых отношений между банком и контрагентами, посредством построения эффективного механизма управления финансами коммерческого банка, включающего в себя определенные подходы к управлению отдельными элементами активов и пассивов банка.

Механизм финансового контроллинга в коммерческом банке направлен на повышение эффективности применения финансового и управленческого инструментария, финансового анализа, отчетности, бюджетирования, экономического планирования, корректировки фактических финансовых показателей с учетом их плановых значений, содействию принятия на долгосрочную и текущую перспективу стратегических и оперативных финансовых решений, исключению ошибок и просчетов с целью совершенствования коммерческой деятельности банка.

При управлении финансами коммерческого банка необходимо выделять такие аспекты, как недостаточность или неполнота информации и степень оказываемого влияния финансовых и экономических изменений в зарубежной и отечественной экономиках. В связи с этим, вопросы финансового управления в коммерческом банке требуют улучшения алгоритмов и концепций управления в долгосрочной перспективе.

Управление финансовой устойчивостью коммерческого банка в рамках внутрибанковской системы управления подразумевает применение определенного набора методов, ключевым из которых является прогнозирование.

По временному признаку анализ финансового состояния коммерческого банка можно разделить на прогнозный (перспективный, предварительный) и ретроспективный (последующий).

Прогнозный анализ целесообразно проводить до момента проведения коммерческим банком своих операций. Его необходимость выражена в обосновании принятия тех или иных управленческих решений и плановых заданий, так же он необходим для составления прогнозных планов и оценки возможности их выполнения, а также, данный анализ выступает в качестве инструмента прогнозирования предотвращения нежелательных результатов.

Ретроспективный анализ коммерческий банк проводит уже после совершения финансово-хозяйственных актов. Данный вид анализа направлен на проведение контроля за выполнимостью плана, выявление неиспользованных банком резервов и проведение объективной оценки качества деятельности коммерческого банка.

Данные виды временный анализов тесно связаны между собой. Без проведения ретроспективного анализа невозможно осуществить перспективный. Проведение анализа за прошлые года дает возможность изучить тенденции и закономерности в деятельности коммерческого банка, что играет очень большую роль при обосновании будущего уровня экономических показателей. Возможность увидеть перспективу дает только ретроспективный анализ, именно поэтому так важно чтобы он находился в основе перспективного анализа.

В свою очередь результаты ретроспективного анализа напрямую зависят от глубины и качества предварительного анализа. Если значение плановых показатели недостаточно обосновано и реально, то проведение последующего анализа плана полностью теряет смысл и возникает

необходимость в проверке проведения предварительной оценки обоснованности плановых показателей.

В условиях систематического увеличения концентрации активов банковского сектора уровень финансовых рисков банковской системы, в первую очередь определяется тенденциями и спецификой развития системно значимых кредитных организаций или системообразующих банков.

Успешное управление финансовым риском является одним из наиболее важных факторов, обеспечивающих устойчивое функционирование кредитной организации. Ключевая задача риск-менеджмента коммерческого банка заключается в обнаружении и устранении возможных неблагоприятных событий, а также в поиске способов минимизации их последствий.

Совершенствование управления банковскими рисками предлагается осуществить на основе внедрения современных методов риск-мененджмента, представляющих собой комплексную систему банковского менеджмента.

Главной характеристикой системы управления банковскими рисками должна стать её результативность, то есть способность преодолеть кризисные ситуации с минимальными затратами времени и ресурсов.

Использованные источники:

1. Бобылева А. З. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения. – М.: Дело, 2014. - 336 с.
2. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.

УДК 338.22.01

Окорокова О. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов»
Погребняк К. В.
студент 2 курса
факультет «Управления»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»
Российская Федерация, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Актуальность проблемы управления финансовыми рисками организации приобретает особое значение на сегодняшний день. Управление финансовыми рисками является необходимым инструментом получения и увеличения прибыли любой организации

Ключевые слова

Система управления, финансовые риски, экономические процессы, финансовые операции, управление рисками, мониторинг, моделирование,

разделение и объединение риска, диверсификация

Annotate

The importance of the management of financial risk the organization takes on special significance today. Financial risk management is an essential tool for obtaining and increasing profit of any organization

Keywords

Management system, financial risks, economic processes, financial operations, risk management, monitoring, modeling, sharing and risk pooling, diversification

В современных нестабильных экономических условиях все организации самостоятельно выбирают план своего развития. Управление финансовыми рисками это, своего рода, процессы, которые связанны с анализом рисков и принятием решений, разработка способов минимизации их отрицательных и негативных последствий. Оно базируется на определенных принципах, главными из которых являются: осознанность принятия рисков; управляемость принимаемыми рисками; самостоятельность управления отдельными рисками; сопоставимость уровня принимаемых рисков со степенью доходности финансовых операций; экономичность управления рисками; учет временного фактора в управлении рисками; учет экономической стратегии предприятия в процессе управления рисками. Становится очевидным, что в современном обществе необходимо подходить к управлению финансовыми рисками - интегрировано. Интегрированный подход - это активная позиция, т.к. подразумевает собой, так называемое, предвидение, а не пассивную реакцию на риск, он дает больше возможностей и ограничивает от опасности [1].

Риск представляет собой неопределенность последствий, при наступлении которых будет оказано влияние на результаты принятых решений, что способно привести как к утратам, так и к выигрышам. Следовательно, можно сказать, что основными чертами риска являются: противоречивость, альтернативность; неопределенность. Сущность риска заключается в том, что риск может быть определен как уровень определенной финансовой потери, выражающейся в невозможности не достичь поставленной цели; неопределенности прогнозируемого результата; субъективности оценки прогнозируемого результата. Можно сказать, что важность управления риском как вида деятельности состоит в таких возможностях как, прогнозирование в определенной степени наступление рискового события, заранее осуществлять необходимые меры к уменьшению размера возможных негативных последствий [2]. Таким образом, знание возможных опасностей и меры их значимости позволяет реализовывать управление риском.

Финансовые риски различных предприятий можно охарактеризовать огромным разнообразием и в целях реализации эффективного управления ими классифицируются по различным признакам. Под классификацией

рисков следует понимать распределение риска на определенные группы по конкретным признакам для достижения поставленных целей. Научно обоснованная классификация рисков дает возможность правильно четко определить роль каждого риска в их единой системе [3]. Рассмотрим наиболее распространенные классификации рисков.

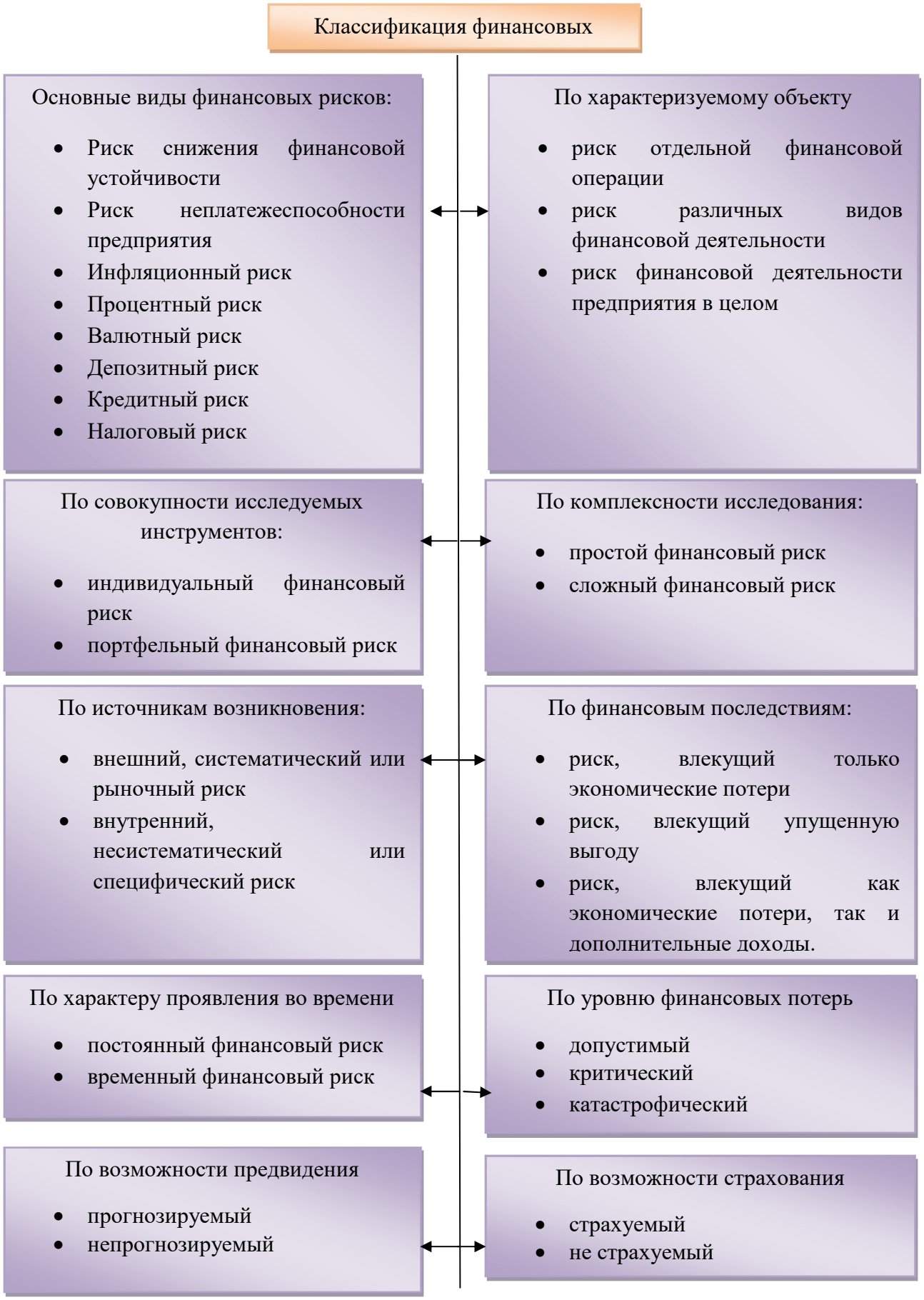


Рисунок 1 – Классификация финансовых рисков [5; 6]

Главную роль в оценке риска и дальнейшем управлении риском

занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов, сокращение прибыльности. Это многостадийный процесс, целью которого считается снижение либо возмещение ущерба для объекта при наступлении нежелательных событий. При этом следует иметь в виду, что минимизация ущерба и сокращение риска — неадекватные понятия. Собранной информации должно быть достаточно для принятия адекватных решений в следующих стадиях [7].

Последовательность проведения анализа следующая: выявление внутренних и внешних условий, повышающих, либо понижающих конкретный вид риска; анализ и оценка выявленных условий риска; оценка определенного вида риска с финансовой стороны с применением двух подходов:

- установление финансовой обеспеченности и экономической целесообразности проекта;
- установление возможного уровня риска;
- исследование отдельных операций согласно установленному уровню риска;
- разработка мероприятий по уменьшению риска [8].

В ходе анализа не только обнаруживаются отдельные типы рисков, но и определяется возможность их возникновения, а кроме того, предоставляется также количественная и качественная характеристика их воздействия. Зачастую анализ проходит в двух противоположных направлениях — от оценки к выявлению и наоборот. В первом случае уже имеются (закреплены) потери и следует раскрыть причины. Во втором случае на основе системы выявляются риски и возможные их результаты [9].

Следующий этап - выбор метода воздействия на риски с целью минимизировать возможный ущерб в будущем. Методы очень разнообразные.

Наиболее общими, широко используемыми и эффективными методами упра вления финансовыми рисками считаются: мониторинг, моделирование, объединение риска, распределение риска, избежание риска, диверсификация.

Мониторинг - обнаружение рисков, расчет их величины и динамики изменения, исследования факторов появления и изменения. Мониторинг предшествует применению других методов и способов риск-менеджмента, дает возможность отрегулировать взаимодействие различных подразделений, проработать технологические процессы сбора информации, расчета величины риска и анализа ее динамики. Мониторинг проводится на регулярной основе.

Моделирование - прогнозирование вероятных сценариев развития текущей ситуации. В ходе анализа сценариев формируются методы реакции организации на неблагоприятное изменение внешних и внутренних условий.

Объединение риска - метод, ориентированный на уменьшение риска посредством превращения случайных убытков в относительно невысокие

постоянные издержки.

Разделение риска - способ, при котором риск разделяется между участниками проекта (проекты, процесса и пр.) таким образом, чтобы допустимые утраты каждого стали относительно невелики.

Избежание риска - метод управления финансовыми рисками, ориентированный на абсолютное исключение определенных видов риска (разработка организационно-правовых мероприятий, отказ от осуществления финансовых вложений со значительной степенью риска, отказ от использования больших объемов заемного капитала и т.д.).

Диверсификация – способ управления финансовыми рисками, который заключается в распределении рисков по разным видам активов с целью понижения их концентрации (диверсификация видов финансовой деятельности, диверсификация кредитного и депозитного портфеля, диверсификация финансовых активов организации и т.д.) [10].

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что финансовый риск - это деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределённости в условиях неминуемого выбора, в процессе которой имеется возможность дать оценку вероятности достижения желаемого результата. Следовательно, для эффективного управления финансовыми рисками и рисками в целом, следует ссылаться на научные разработки, умело сочетать известные методы и использовать их в повседневной работе. Главное, что бы система управления финансовыми рисками была простой, прозрачной, практичной и соответствовала стратегическим целям предприятия.

Использованные источники:

1. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие/ Н.В. Хохлов - Издательство**:** «Юнити-Дана» – 2010. – 240 с.
2. Романов В. С . Риск-менеджмент как условие развития предприятия // Теория и практика реструктуризации предприятий: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Пенза. - 2006 .
3. Ван Хорн Джеймс Н. Основы управления финансами /ред. Елисеева И.И. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 156 с.
4. Альгин А.П. Риск в предпринимательстве / А. П. Альгин. - Спб. : Питер, 2009. – 340 с.
5. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности / М.С, Абрютина . – М. : Финансы, 2006. - 572 с.
6. Бакланов В. И. Финансовая деятельность предприятия в современных условиях / В.И. Бакланов. - М.: Экономика, 2010. - 375 с.
7. Улыбинка Л.К. Компетентностный подход в системе подготовки материалов по управлению рисками в страховом бизнесе / Л. К. Улыбина // В сборнике: качество современных образовательных услуг – основа конкурентноспособности Вуза, сборник статей по материалам межфакультетской учебно – методической конференции. Ответственный за выпуск Н.В. Шашалова. – 2016. – С. 454 -456

8. Улыбина Л.К. Рискориситированное развитие регионального страхового сигмента финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л.К. Улыбина, О.А. Окорокова // В сборнике: Science XXI century Proceedings of materials the international scientific conference. 2015. – с. 334-344
9. Улыбина Л.К. развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л.К. Улыбина, О.А. Окорокова // В сборнике: Современная тенденция развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы международной научно-практической конференции – 2016. – С. 382-387.
10. Окорокова О.А. Управление рисками, риск – менеджмент в корпорации / О.А. Окорокова, Ю.С. Чубова // Экономика и социум. – 2014. - №4-4(13) – С. 190-193.

УДК 336.43

Окорокова О. А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов»
Ромашова А.И.
студент 2 курса
факультет «Управления»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»
Российская Федерация, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Аннотация

Актуальность данной темы обусловлена тем, что инвестиции играют главную роль как на микро, так и на макро уровне. По сути, они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются локомотивом в развитии экономики

Ключевые слова

Инвестиции, производство, финансовая система, управление, ресурсы, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, рынок, предприятия, структура инвестиций

Annotate

The relevance of this topic due to the fact that investments play a major role at both the micro and the macro level. In fact, they determine the future of the country as a whole, a separate entity and are a driving force in the development of the economy

Keywords

Investment, trade, financial system, governance, resources, investment policy, investment activity, market, enterprises, investment structure

В системе воспроизводства, безотносительно к его публичной форме, инвестициям принадлежит важная роль в деле восстановления и роста производственных ресурсов, а, следовательно, и обеспечении конкретных

темпов финансового подъема. Инвестиции - вложение денежных средств в объекты предпринимательской и другой деятельности с целью получения прибыли либо получения положительного социального результата. Для объяснения финансовой природы инвестиций важно иметь в виду, что в их состав включается основной капитал в различных формах. В состав инвестиций входят денежные средства в форме привлеченных средств (акций), заемных средств, личного имущества, а также в форме опредленных материально-вещественных элементов, к примеру, в форме зданий, сооружений, оборудования, интеллектуальных ценностей, имущественных прав, вносимых участниками инвестиционного процесса для создания объекта предпринимательской деятельности. В любом случае инвестиции получают стоимостную характеристику.[1]

Инвестиции - это то, что откладывают на завтрашний день, чтобы обладать возможностью больше потреблять в будущем. Одна часть вложений - потребительские блага, которые никак не употребляются в текущем периоде, а откладываются в резерв (вложение на повышения запасов). Другая часть вложений - это ресурсы, которые следуют на расширение производства (инвестиции в строения, машины и сооружения).

Таким образом, под инвестициями понимают те финансовые ресурсы, которые направляются на повышение реального капитала общества, т.е. на расширение либо модернизацию производственного аппарата. Это может быть связано с покупкой новейших машин, строений, транспортных средств, а также со строительством дорог, мостов и остальных инженерных сооружений. Также сюда следует включать издержки на образование, научные изобретения и подготовку кадров. Данные затраты представляют собой вложения в "человеческий капитал", которые на современном этапе развития получают все большее значение, потому что итогом человеческой деятельности выступают и машины, и здания, и оборудование. Но главное, что основной фактор экономического развития - умственный продукт, который предопределяет финансовое состояние страны в мировой иерархии государств.[2]

В системе взаимоотношений расширенного воспроизводства инвестиции выполняют главную структурообразующую функцию. От того, в какие ветви народного хозяйства вкладываются средства для его развития, зависит будущая структура экономики: либо преобладающими станут машиностроительные фабрики, выпускающие сельскохозяйственную технику, либо машиностроительные фабрики, выпускающие военное оборудование. Или дальше преобладание будет на стороне строительных компаний, которые специализируются на возведении крупных производственных комплексов или на возведении комфортного жилья.[3]



Рисунок 1 - Структура инвестиций

Эффективность и жизнеспособность инвестиционного проекта почти во всем зависит от обоснованности цен. Известно, что в начале жизненного цикла, в период освоения новейших изделий в особенности реализующих базисные инновации уровень издержек высок, а надежность изделия, отработанность конструкции обычно еще малы.[5]

Риск научно-технического прорыва используют не только производители, но и первые покупатели принципиально новейших изделий. Если никак не восполнять данные издержки потребителю и попробовать покрывать повышенные затраты производителя с поддержкой высокой цены, новый товар может быть обречен отторжение рынком, т.е. его не станут приобретать. Поэтому более предусмотрительные компании на Западе, работающие с базисными инновациями, реализовывают первые партии продуктов ниже издержек, предоставляют разные скидки и гарантии, тем самым производители пытаются сформировать достаточный спрос, увеличить производство, понизить издержки и восполнить дополнительным доходом первоначальные убытки. Также необходимо вовремя понижать цены на новые продукты, не скупясь на рекламу, чтобы расширять рамки рынка и увеличивать выгоду компании.[8]

Таким образом, создание действенного инвестиционного механизма просто необходимо. И начинать необходимо не с формирования федеральной инвестиционной программы, а с отбора и скорого воплощения в жизнь определенных инвестиционных проектов и региональных программ, с координацией усилий работоспособности агентов и инвестиционного

рынка.[4]

Также за 2016 год приток иностранных инвестиций может подняться до 8 миллиардов долларов, по сравнению с 2 миллиардами в прошлом году. Россия за текущий год привлекла 201 инвестиционный проект из-за рубежа против 125 проектов годом ранее, рост по количеству составил 61% — самый большой среди топ-10 стран по общему числу привлеченных проектов прямых иностранных инвестиций. По данным Центрального Банка, прямые иностранные инвестиции в Россию сократились за прошлый год 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%.[7]

Зато прямые инвестиции из Германии в Россию, по данным ЦБ, в 2015 году увеличились в четыре раза — с 350 млн долларов до 1,42 млрд долларов. Число запущенных Германией российских проектов выросло с 11 в 2014 году до 36 в 2015-м, число рабочих мест увеличилось до 2 тыс. с 350 годом ранее.[9]

В условиях рыночной экономики государство исполняет функции регулировки предпринимательской и инвестиционной деятельности, с целью воздействия на экономику страны для развития рыночных взаимоотношений и недопущения кризисных явлений. В условиях проведения реформ роль страны в этой сфере растет, а в условиях оживления и устойчивости экономики - падает.[6]

Государственное регулирование инвестиций обретает свое выражение в разработке конкретной инвестиционной политики. Инвестиционная политика как деятельность касается не только органов государственной власти и управление всех уровней, но и предпринимателей. Определяющей является государственная инвестиционная политика, представляющая собой составную часть государственной экономической и социальной политики страны.[1]

В заключение всего вышесказанного можно сказать, что эффективность использования инвестиций в компании, ее экономическое состояние в большей мере зависят от их структуры на предприятии. Ее улучшение состоит в том, чтобы получить максимальную отдачу, как от портфельных, так и реальных инвестиций. Это значит, что доля инвестиций в наиболее эффективные проекты должна стремиться к максимуму. Структура инвестиций по различным направлениям имеет важное научно-практическое значение. Практическая значимость данного анализа заключается в том, что он позволяет определить тенденцию изменения структуры инвестиций и на этой основе разработать более действенную и эффективную инвестиционную политику. Теоретическая значимость структуры инвестиций заключается в том, что на основе этого анализа выявляются новые факторы, ранее не известные, влияющие на инвестиционную деятельность и эффективность использования вложений, это также очень важно для разработки инвестиционной политики.

Использованные источники:
1. Алешин В.А. / В.А. Алешин, А.И. Зотова, И.В. Некрасова Управление инвестициями: учеб. пособие - Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010 С.10-12
2. Бланк Н.А. Инвестиционный менеджмент - Киев: МП "ИТЕМ"ЛТД "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 2011
3. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле - М.: АО ДИС, МВ-Центр, 2010
4. Гитман Л. Дж., Джонн М.Д. Основы инвестирования - М.: Дело, 2012
5. Сидельникова В.С. Государственное регулирование как один из факторов, влияющих на инвестиционный потенциал страховой компании / В.С. Сидельникова, Л.К. Улыбина // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственные за выпуск: А.Г. Кощаев. – 2016.- С.1108-1110.
6. Улыбина Л.К. Инвестиционная деятельность страховых институтов в условиях риска и неопределенности / Л.К. Улыбина, О.А. Окорокова // Экономические науки. – 2015. - №128. – С.75-84.
7. Улыбина Л.К. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны / Л.К. Улыбина, В.С. Лукашев // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 12-2(65-2), - С.117-121.
8. Улыбина Л.К. Инвестиционный потенциал страхового сектора финансового рынка / Л.К. Улыбина // Terra Economicus. – 2012. – Т.10. - № 1-3. – С.80-83.
9. Улыбина Л.К. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества / Л.К. Улыбина, И.Я. Исаков // Современные исследования социальных проблем. – 2010. - №2. – С.18-21.

УДК 33.338.338.1

Окорокова О.А., к.э.н.
Шепелина В.В.
студент 2 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
«Кубанский государственный аграрный университет им.И.Т.Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы экономического роста в России на современном этапе. Одной из важнейших целей общества является экономический рост, то есть количественное и качественное совершенствование общественного производства. **Целью экономического роста** является обеспечение стабильных и высоких темпов наращивания

объемов национального производства. Экономический рост в России на современном этапе имеет обостренный характер.

Ключевые слова

Экономический рост, пути экономического роста, экономическая политика, экономические возможности.

O. Okorokova candidate of Economic Sciences
"Kuban State Agrarian
Trubilin behalf of the University "
Russia, Krasnodar
V. Shepelina
student
2 course, faculty "State and municipal management"
"Kuban State Agrarian University im.I.T.Trubilina"
Russia, Krasnodar

PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA IN MODERN CONDITIONS.

Annotation

The article deals with the problems of economic growth in Russia at the present stage. One of the main goals of society is economic growth, ie, quantitative and qualitative improvement of social production. The purpose of growth is to provide stable and high rates of increase in the volume of domestic production. Economic growth in Russia at the present stage is acute.

Keywords

Economic growth path of economic growth, economic policy, economic opportunities.

Достижение экономического роста является приоритетной задачей каждой страны. Именно устойчивая экономическая платформа позволяет: стране достичь максимального развития во всех сферах деятельности, реализовывать долгосрочные и выгодные проекты, облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов, строить партнерские отношения с другими государствами, иметь вес на мировой политической арене. Сегодня главной задачей России, как и многих других стран, является достижение экономического роста, однако ее решение приостанавливают множество внутренних и внешних факторов: экономический кризис, санкции, оказывающие давление на экономику, скачки цен на нефть и газ, малоэффективная экономическая политика страны, переменчивый политический климат на международном уровне. В макроэкономике проблема экономического роста занимает важное место.

Экономическая история и практика демонстрируют нам, что факторы и резервы экономического роста весьма многообразны и неисчерпаемы. К такому выводу нас приводит то, что размер потребностей человека находится в постоянной динамике и качественно меняется, растет масштаб

научно-технического прогресса, совершенствуются способы организации труда, управления, маркетинга. Таким образом, комбинирование и разнообразие факторов и резервов служит гарантией увеличения качества и эффективности экономического роста. Учитывая способ развития экономики и использования производственных ресурсов, выделяют два пути экономического роста: экстенсивный и интенсивный.



Рисунок 1. Виды экономического роста

К экстенсивным факторам роста относятся:

1. увеличение размера капиталовложений при сохранении существующего уровня технологии;
2. увеличение числа занятых работников;
3. рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлю и других элементов оборотного капитала.

К интенсивным факторам роста относятся:

1. ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фонде и т.д.);
2. повышение квалификации работников;
3. улучшение использования основных и оборотных фондов;
4. повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

В России преобладает экстенсивный способ роста экономики. Одним из условий достижения экономического роста является динамика цен на нефти и газа продукты, так как стране присущ сырьевой тип экономики.

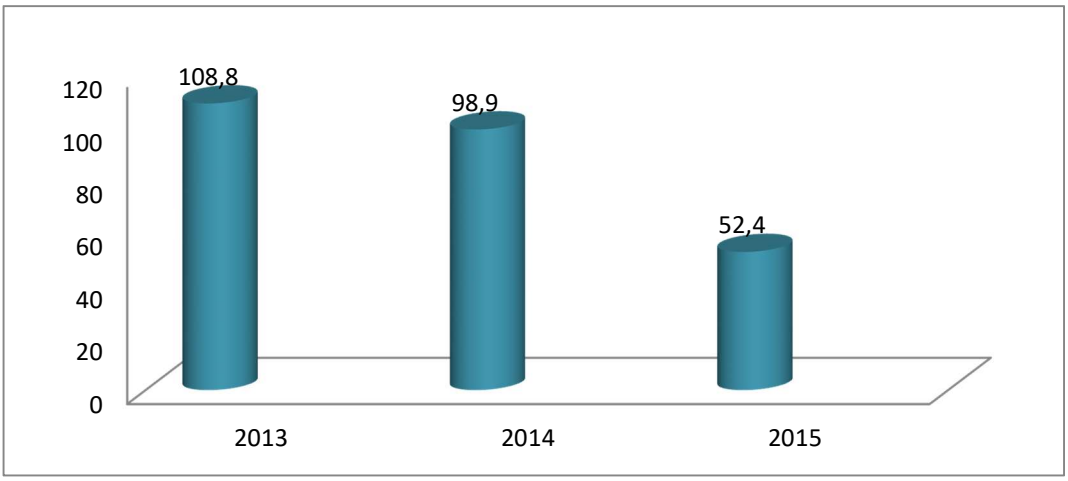


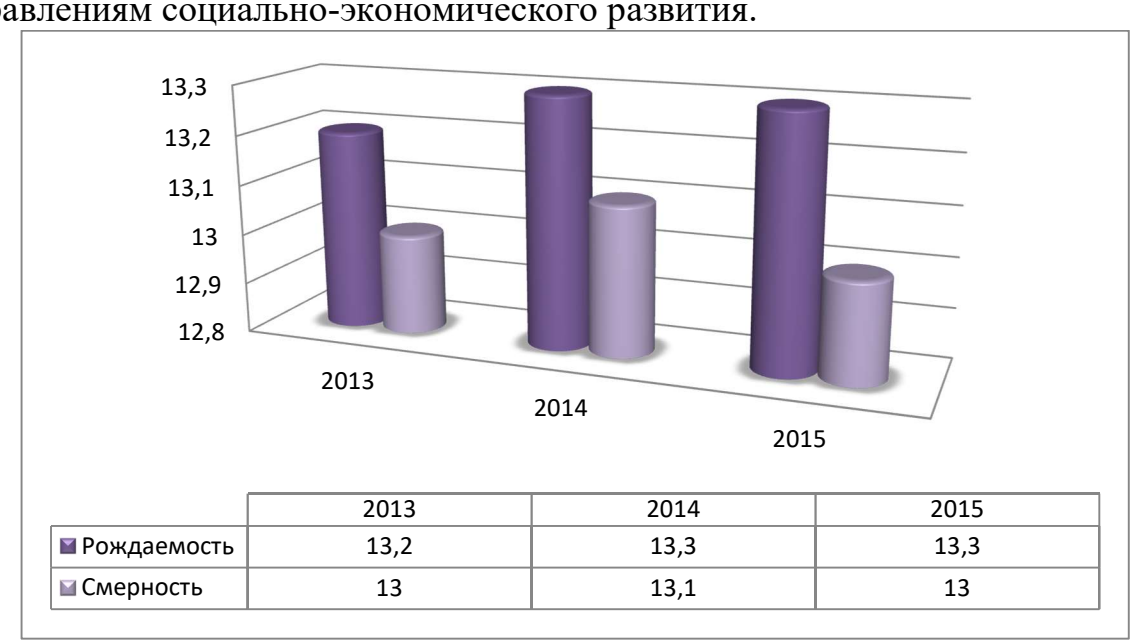
Рисунок 2. Цена на нефть в долларах за баррель

Анализируя рисунок 2, можно проследить тенденцию снижения цен на нефть за последние три года, этот процесс оказывает давление на экономику и снижает доходы страны и как следствие экономический рост замедляется. Заметное снижение цен на «черное золото» вызвано искусственными способами при участии большой политики. Такое положение дел должно простимулировать государство пересмотреть экономический вектор развития.

Многие эксперты сходятся во мнении о том, что российская экономика нуждается в инвестициях и инновациях. Во-первых, инфраструктура, техническая база и оборудование, которое было произведено еще в СССР, нуждаются в модернизации и замене, иначе отечественные компании не смогут конкурировать на международном рынке. Во-вторых, старое оборудование влечет большое расходование ресурсов, которые находятся в ограниченном количестве. В-третьих, все больше необходимо роль частного капитала. Баланс интенсивного и экстенсивного способа развития экономики позволят быстро и эффективно достичь положительных результатов. Отток инвестиций из социального и экономического сектора, вызванный санкциями и экономическим кризисом, негативно влияет на экономический рост. Снижение инвестиции в российскую экономику в 2015 г. составило 8,4%, в период с января по июнь 2016 г. инвестиции упали еще на 1,8%. Прогнозы на 2017 г., говорят о том, что ситуация в инвестиционном секторе не улучшится. Снижение вложений, которое длится уже 2,5 года , является самым тревожным признаком болезни отечественной экономки. Из-за этого явления страдают многие предприятия и некоторые отрасли. В связи с оттоком инвестиций в них консервируется технологическая отсталость и развивается деградация. Производство машин и электроприборов возглавили пострадавшие отрасли, также сильный ущерб потерпела сфера образования, инвестиции в которой сократились на 30% за прошедший год.

Низкая эффективность государственного управления остается важной проблемой для экономического роста страны. Слаборазвитая институциональная сфера сегодня является барьером для экономического роста, также сюда входит низкая степень защиты прав собственности и

безрезультативная деятельность судебной системы. Излишнее присутствие органов власти в деятельности хозяйственных субъектов оказывает давление на их работу. Однако в данной ситуации правительство не гарантирует обеспечение услуг в необходимом размере и на должном уровне. В настоящее время отсутствует эффективная конструкция гражданского контроля, которая должна следить за принятием решений по основным направлениям социально-экономического развития.



	2013	2014	2015
Рождаемость	13,2	13,3	13,3
Смерность	13	13,1	13

Рисунок 2 Динамика рождаемости и смертности населения на 1000 человек

Динамика рождаемости и смертности населения показывает, что в стране на протяжении трех лет наблюдается прирост населения. Невысокая степень рождаемости на фоне высокой смертности и малоэффективное использование миграционных возможностей характеризуют демографическую ситуацию в стране. Такое положение дел не отвечает стратегическим интересам России и представляет собой угрозу национальной безопасности страны. Небольшой прирост населения, который наблюдается за последние три года, не позволяет реализовать возможность сформировать квалифицированные трудовые ресурсы, которые требуются для генерирования материальной и интеллектуальной базы Российской Федерации, а также влияет на укрепление технической зависимости государства от других. Совершенствование здравоохранения, модернизация образования и социальной среды является приоритетными задачами органов власти.

Еще одной серьезной проблемой является отсутствие условий и стимулов для развития человеческого капитала. Целиком создать рыночную среду не удается из-за значительной части нерыночного сектора в определённых отраслях экономики, сохранение непрозрачной деятельности субъектов естественных монополий. Теневая экономика приносить

серьезный ущерб государству. Деятельность предприятий и компаний, которая скрывается от общества и государства, никак не контролируется. Все товарно-материальные ценности распределяются, обмениваются, и потребляется вне ведения государства. Отечественная экономика характеризуется невысокой частью производителей малого и среднего бизнеса в ВВП. Существенная доля малого бизнеса остается в «тени», не регистрируясь и не платя налоги.

Инфраструктурные ограничения экономического роста Факторы производства на межрегиональном уровне имеют ограничения, которые сопряжены с малоразвитым рынком жилья, капитала, транспортной инфраструктуры. Существующие ограничения в значительной степени уменьшают результативность экономических связей между регионами страны. Экономический рост находится в прямой зависимости от развития транспортной сети и энергетики. Установленные меры, направленные на естественные монополии не привели к росту вложений в эту часть экономики. Частично это сопряжено с отсутствием институциональных условий, обеспечивающих прозрачность их деятельности, а также контроль за эффективным расходованием средств.

Уровень глобализации сегодня иллюстрирует вектор развития мировой экономики. Участие и содействие в экономических процессах на международном уровне дает России возможность создавать добавленную стоимость. Однако на сегодняшний день Российская Федерация не в полной мере использует этот шанс, увеличения доходов. Страна находится в состоянии экономического кризиса, при этом ей приходится игнорировать многие возможности участия в экономических процессах на международном уровне.

В контексте выше сказанного, можно выделить

1) Следует поменять курс российской экономики в целях уменьшения ее зависимости от внешней экономической конъюнктуры, в первую очередь от конъюнктуры цен на топливно-сырьевые ресурсы.

2) Между наукой и производством необходимо наращивать взаимосвязи, которые обеспечат экономики конкурировать в высокотехнологичных отраслях - отраслях с наиболее высоким уровнем добавленной стоимости

3) Необходимо стремится участвовать в создании добленной цены через мировые экономические «цепочки»

4) Инфраструктура занимает важное значение в обеспечении экономического роста, поэтому необходимо наращивать ее потенциал и развитие.

5) В целях развития экономики и страны в целом следует увеличить программы социального характера.

6) Необходимо сбалансировать экстенсивный и интенсивный способы развития.

Использованные источники:
1. Улыбка Л.К. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества / Л.К. Улыбка , И.Я. Исакова // Современные иследования соиальных проблем -2010-№2-с.18-21
2. Улыбка Л.К. Формирование условий для активизации инвестиционного процесса в аграрном секторе экономики / Л.К. Улыбка И.Я. Исаков // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 204-№29-с.19-23
3. Улыбка Л.К. Инвестиционный потенциал стахового сектора финансового рынка / Л.К. Улыбка Terra Economicus- 2012- Т.10- №1-3 с.80-83
4. Улыбка Л.К. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л.К. Улыбка О.А. Окорокова // В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы международной научно-практической конференции. – 2016- с.382-387
5. Улыбка Л.К. Рискориентрованное развитие регионального сегмента финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л.К. Улыбка , О.А. Окорокова / В сборнике: Science XXl century Proceeding of materials the international scientific conference. – 2015-с. 334-344.

УДК 658:14

Окорокова О.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов»
Остапенко В.Э.
студент 2 курса
факультет «Управления»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный»
университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: В данной статье мною рассмотрены роль и место финансов некоммерческих организаций в развитии гражданского общества. Предлагается определение финансов некоммерческих организаций, перечислены способы их формирования, а также принципы их организации и развития в современном обществе.

Ключевые слова: гражданское общество, финансы, некоммерческие организации, финансы некоммерческих организаций, некоммерческий сектор.

Гражданское общество - это сфера самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся некоммерчески направленных организаций, ограждённых от прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны бизнеса и государственной власти, а также других внешних факторов. Гражданское общество является одним из основных

гарантов соблюдения прав человека и чуть ли не главной предпосылкой формирования правового государства. Наличие некоммерческих организаций - одна из главных составляющих гражданского общества. Их изучение привлекает сегодня внимание политологов, юристов, экономистов, философов и других ученых в связи с активной институционализацией этого вида организаций в современном обществе. Некоммерческие организации занимают посредническую функцию между органами государственной власти, бизнесом и обществом, представляя в этом взаимодействии общество и отражая интересы различных, в том числе незащищенных групп населения21.

За последние годы в России наметилась устойчивая тенденция роста числа некоммерческих организаций. Сегодня государство открывает все новые возможности расширения деятельности некоммерческих организаций, постепенно преобразующихся в обширную и влиятельную систему, во всех областях экономической, социальной и общественной жизни России, предоставляя им дополнительные права и гарантии.

По состоянию на 17 июня 2016 года Минюстом было зарегистрировано 227 тыс. 397 некоммерческих организаций, в том числе в Москве - 33,8 тыс., в Московской обл. - 15 тыс., Санкт-Петербурге - 12,2 тыс., Свердловской обл. - 6,6 тыс., Краснодарском крае - 6,5 тыс., Татарстане - 5,5 тыс., Башкирии - 5,2 тыс. Впоследствии 4 тыс. 253 организации были исключены из числа НКО в связи с прекращением деятельности22.

Общественный характер деятельности главная особенность некоммерческих организаций, отличающая их от других хозяйствующих субъектов. Их основной целью не является извлечение прибыли. Некоммерческий сектор гражданского общества может быть представлен различными организационно-правовыми формами: общественными объединениями, учреждениями, фондами, ассоциациями, некоммерческими партнерствами, религиозными организациями, союзами, товариществами собственников жилья и т.д. Наименование некоммерческой организации в обязательном порядке должно содержать указание на ее организационно-правовую форму и характер деятельности.

Некоммерческие организации создаются, в первую очередь, для достижения социальных, культурных, образовательных, научных целей для охраны здоровья, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания гражданам юридической помощи. При достижении этих целей некоммерческие организации выполняют свою социальную функцию.

НКО могут заниматься предпринимательской деятельностью, только если она направлена на достижение целей организации, например,

[21] Кутьева Д.А., Макарова В.А. Теоретические подходы к определению понятия «Некоммерческая организация». Вестник Псковского государственного университета. 2013. № 2.
[22] URL: http://tass.ru/info/671635

благотворительных, спортивных, культурных. Следовательно, эти организации являющиеся юридическими лицами, имеют счета в банках и обладают иными атрибутами хозяйствующих субъектов, например, учредительными документами, органами управления.

Деятельность некоммерческих организаций сопровождается формированием и расходованием финансовых ресурсов, что обуславливает наличие финансов, то есть финансовой документации. Финансы некоммерческих организаций - это социально-экономические отношения, возникающие по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Особое место финансов некоммерческих организаций в финансовой системе определяется тем положением, которое они занимают в системе: государство - бизнес - общество. Именно за счет некоммерческого сектора создается и поддерживается социальное равновесие, формируется ответственное гражданское общество и оказывается широкий спектр социальных услуг. Вместе с государственными финансами финансы некоммерческих организаций образуют сферу публичных финансов, то есть финансов, открытых для общественного контроля.

В общем виде финансовые ресурсы некоммерческих организаций формируются за счет:

- взносов в уставной капитал учредителей;
- добровольные взносы, поступающих от юридических и физических лиц, т.е. предприятий, организаций, учреждений, граждан в форме пожертвований;
- средств, поступающих от предпринимательской деятельности;
- доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации23;
- проведение инвестиционной политики в целях формирования благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов секторов экономики24;
- поступления из государственного бюджета.

Конкурс президентских грантов проводится на основании распоряжения главы государства, впервые он состоялся в 2005 г. В 2014 г. общий денежный фонд грантов составил 2 млрд 698 млн руб. Победителями конкурса на распределение президентских грантов в 2014 г. стали 347 НКО (было отобрано 1,2 тыс. проектов).

В 2014 г. финансовая господдержка институтов гражданского общества в России составила около 10 млрд руб. Финансирование некоммерческих структур через президентские гранты увеличилось более

[23] Грищенко А.В. Механизмы формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций. Вестник финансового университета. 2014. № 4. С. 65-67.

[24] Улыбина Л.К., Исаков И.Я. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества. Современные исследования социальных проблем. 2010. № 2. С. 18-21.

чем в три раза, для реализации социально значимых проектов было выделено более 3 млрд 200 млн руб. (данные с V Съезда некоммерческих организаций России, который проходил 2-5 декабря 2014 г. в Москве).

В 2015 г. на поддержку некоммерческих неправительственных организаций, реализующих социальные проекты и в сфере защиты прав и свобод человека, было выделено из федерального бюджета 4,23 млрд руб. (соответствующее распоряжение президента РФ подписано 1 апреля 2015 г.). Поддержку получили 1,4 тыс. проектов НКО из 78 субъектов РФ. Как заявил 4 ноября 2015 г. на гражданском форуме "Сообщество" президент РФ Владимир Путин, всего грантовая поддержка НКО в 2015 г. составила почти 6 млрд руб.

В 2016 г. президент РФ Владимир Путин распорядился выделить 4,59 млрд руб. на поддержку некоммерческих организаций, реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав человека. Деньги из федерального бюджета пошли на проведение четырех конкурсов (должны состояться до 16 декабря 2016 г.) и на гранты по их результатам. Распоряжением главы государства (от 5 апреля 2016 г., № 68-рп) утвержден список из 9-ти НКО: Российский союз молодежи, Российский союз ректоров, Союз пенсионеров России, Союз женщин России и др.

Денежные средства, поступившие со всех источников, образуют фонд финансовых ресурсов учреждения, используется на выплату заработной платы, возмещение материальных и равных им затрат, расчета с другими организациями и банками, создание фонда экономического стимулирования.

Поскольку некоммерческие организации создаются для решения проблем, которые невозможно решить только коммерческим структурам и органам власти, но в то же время находятся в тесной взаимосвязи с этими секторами экономики. Но, как и коммерческим структурам, некоммерческим, помимо финансов необходима финансовая стратегия – обеспечение устойчивых, стабильных, сбалансированных темпов роста компании25.

В целом, экономика России может быть разделена на пять больших секторов. Первый - это сектор нефинансовых корпораций. Он существует с целью производства товаров и оказания нефинансовых услуг.

Второй - это сектор финансовых корпораций, которые занимаются на рынке предоставлением финансовых услуг.

Третий - это сектор государственного управления, объединяющий все структуры, занимающиеся в качестве своего основного вида деятельности выполнением государственных функций.

Четвертый - это сектор некоммерческих организаций, оказывающий услуги домохозяйствам и включающий в себя политические партии, религиозные объединения и другие общественные организации.

---

[25] Окорокова О.А. Финаносвая стратегия страховой компании. Вестник Адыгейского государственного университета. 2011. № 3.

Пятый - сектор так называемых домашних хозяйств, включающий в себя все население страны.

Специфическое местоположение финансов некоммерческих организаций в этой среде подтверждается и принципами организации их финансов, к которым относятся следующие.

1. Принцип хозяйственной независимости;
2. Принцип целевой направленности
3. Социальная ответственность НКО;
4. Принцип контроля со стороны государства;
5. Открытость финансов и общественный контроль.

Определяя влияние финансов некоммерческих организаций в развитие гражданского общества можно выделить непосредственный и опосредованный вклады.

Непосредственный вклад связан с тем, что некоммерческий сектор – это, прежде всего, сфера, обеспечивающая занятость населения и помощь социально незащищенным слоям населения. В обеспечении занятости некоммерческий сектор схож с малым бизнесом, но в отличие от последнего оказывает психологическую помощь занятым гражданам и слоям населения, нуждающимся в особом внимании (инвалиды, родители детей-инвалидов, безработные женщины старших возрастов, пенсионеры). Некоммерческие организации покупают и производят товары и услуги, необходимые для их деятельности, стимулируя тем самым совокупный спрос и увеличивая совокупное предложение. Таким образом, некоммерческий сектор экономики - это эффективный поставщик социально значимых услуг, отличающийся способностью оперативно реагировать на потребности населения, новые социальные проблемы.

Опосредованный вклад заключается в том, что некоммерческие организации вносят в социальную сферу элементы конкуренции. Создавая конкуренцию государственным и муниципальным структурам, некоммерческие организации увеличивают эффективность функционирования системы предоставления социальных услуг в целом. Деятельность некоммерческих организаций помогает улучшить показатели уровня образования и здоровья граждан, что увеличивает эффективность экономики и обеспечивает более высокие темпы экономического роста.

При этом необходимо отметить, что сотрудничество коммерческого и некоммерческого секторов носит взаимовыгодный характер: первому оно приносит не только улучшение имиджа и формирование лояльности потребителей, но и повышение стабильности среды для ведения бизнеса; второму - ресурсы для выполнения общественной миссии и организационного развития. Например, выступая спонсорами каких-либо спортивных соревнований или благотворительных вечеров коммерческие организации используют позитивный образ НКО в своих рекламных и

маркетинговых программах, в отношениях с общественностью26. Например, некоммерческая организация, основным видом деятельности которой является организация спортивных мероприятий, получает доходы в виде стоимости реализованных билетов и от размещения рекламы.

Таким образом, некоммерческий сектор вносит свой вклад не только в удовлетворение потребностей населения, но и в создание благоприятного делового климата, стабильность экономического развития и развития политической системы, основанной на принципах демократии, прозрачности и ответственности, способствуя развитию полноценного гражданского общества.

Использованны источники:

1. Кутьева Д.А., Макарова В.А. Теоретические подходы к определению понятия «Некоммерческая организация». Вестник Псковского государственного университета. 2013. № 2.
2. Грищенко А.В. Механизмы формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций. Вестник финансового университета, 2014. № 4. С. 65-67.
3. Окорокова О.А. Финаносвая стратегия страховой компании. Вестник Адыгейского государственного университета. 2011. № 3.
4. Семенова Н.В. Место и роль финансов некоммерческих организаций в развитии гражданского общества. Теория и практика общественного развития. 2009. № 1.
5. Улыбина Л.К., Исаков И.Я. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества. Современные исследования социальных проблем. 2010. № 2. С. 18-21.

УДК 368.1:658.14

Окорокова О.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов»
Данина Д.В.
студент 2 курса
факультет «Управления»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОСНОВОУСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье мною рассмотрены теоретические аспекты финансовой устойчивости страховых организаций в современных условиях. Определены составляющие части финансового потенциала страховой

[26] Семенова Н.В. Место и роль финансов некоммерческих организаций в развитии гражданского общества. Теория и практика общественного развития. 2009. № 1.

организации, раскрыта сущность устойчивости организации, дано объяснение посредством чего реализуется функция основной деятельности страховой организации

Ключевые слова: финансовый потенциал; собственный, привлеченный и резервный капиталы; устойчивость организации, страховые резервы

Страховая организация также как и другие институты (банки, инвестиционные фонды, биржи) формирует органичный элемент финансовой системы общественного хозяйства. Принцип аккумулирования и дальнейшего распределения крупных потоков денежных средств предопределяет структуру и состав капитала страховой организации. При этом, выделяет в качестве его главной и ведущей части финансовые ресурсы.

У страховой организации кругооборот средств не подлежит ограничениям осуществления страховых операций, он становится сложнее посредством вовлеченности ее в инвестиционный процесс.

Финансовый потенциал – это финансовые ресурсы, которые находятся в финансовом обороте и используются для проведения страховой, инвестиционной, финансовой деятельности.

Финансовый потенциал формируется тремя составляющими: собственным, привлеченным и заемным капиталами.

Собственный и привлеченный капитал формируют финансовый потенциал страховой организации. Из-за отраслевой специфики привлеченная часть капитала преимущественно преобладает над собственной. Действия страховой организации основаны на формирования денежных фондов на базе средств страхователей, которые поступили в качестве страховых премий. Данные средства находятся в распоряжении страховой организации лишь на период действия договоров страхования, т.е. имеют временный характер, после чего направляются на страховые выплаты, преобразуясь в доходную базу, если поддерживается условие безубыточного прохождения договоров, в ином случае они возвращаются страхователем в части, которые предусмотрены договорными условиями.

Также существенной ролью обладает и заемный капитал, которым в отличие от собственного капитала владеют третьи лица и который отражает обязательства страховой компании. [5]

Под устойчивостью организации понимается способность системы, находящейся в динамичной среде, сохранять свое качество. Как часть общей системы устойчивость подвергается воздействию со стороны других частей данной системы, и она реализует внутри себя некоторые экономические факторы. Финансовую устойчивость можно подвергнуть анализу, сравнивая со способностью субъекта рынка финансов обеспечивать сохранность количества и качества собственных финансовых ресурсов при условии изменений макро- и микросреды.

Любая компания, осуществляющая страховую деятельность, - это

субъект финансового рынка, имеющий определенные особенности в источниках формирования финансовых ресурсов, их строения и движения, что определяется местом страхования в социальном воспроизводстве, следовательно, перед ней возникает проблема обеспечения финансовой устойчивости. Страховая компания в ходе обеспечения страховой защиты взаимодействует в сфере особых отношений, выражающих категорию страхования. В процессе кругооборота денег страховой компании возникают отношения, при этом денежные средства страховщика не теряют характер финансовых ресурсов, это связанно с тем, что финансы являются категорией с более широкой сферой действий, нежели страхование.

Страховые ресурсы имеют целевой характер и их можно использовать с целью покрытия финансовых обязательств по договору страхования, это объясняется силой замкнутого круга отношений в распределении ущерба в области страхования. [2]

Страховой риск, который лежит в основе страховой операции с объективной стороны определяет увеличение требований, которые касаются качества финансовых ресурсов страховой компании. Эти требования санкционируют наравне с платежеспособностью и способностью к развитию. Исходя из точек зрения специалистов, финансовая устойчивость компании – это качественное и количественное состояние присущих ей финансовых ресурсов, обеспечивающих платежеспособность и развитие компании при наличии риска и неопределенности, которое связано со страховой защитой субъектов. [3]

Положение устойчивости страховой компании создается посредством факторов, которые, в свою очередь, имеют разнообразные характеры (политические, экономические и т.п.) и которые различны по степени их влияния. Для того, чтобы провести изучение оказываемого влияния со стороны данных факторов на общую устойчивость страховой компании, нужно классифицировать их. За основу нужно определить факторы макро-уровня, которые осуществятся посредством сложного взаимовлияния глобальных факторов равновесия рынка финансов, как соразмерность ценовых ожиданий, спроса и предложения, а также необходимо учесть факторы микро-уровня.

Делая опору на теоретические аспекты, факторы, которые влияют на финансовую устойчивость страховой компании, можно классифицировать на внутрисистемные и внесистемные. Данное разделение важно для управления платежеспособностью и устойчивостью, так как она дает возможность предусмотреть на воздействие извне внутренние изменения, которые обеспечивают баланс среды и страховой компании. [4]

Для реализации функции основной деятельности страховой организации необходимо располагать специальными денежными ресурсами. Они обозначаются страховыми резервами согласно целевым назначениям.

Виды и назначение страховых резервов закреплены в Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»: «…для обеспечения

принятых страховых обязательств страховщики в порядке и на условиях, установленных законодательством Российской Федерации, образуют из полученных страховых взносов необходимые для предстоящих страховых выплат страховые резервы по личному страхованию, имущественному страхованию и страхованию ответственности…». [1]

Формирование и использование страховых резервов образуются фундаментальную сторону деятельности страховых компаний. Данные резервы необходимы для того, чтобы страховщик мог полностью отвечать по своим обязательствам, несущиеся им согласно заключенным со страхователями договорами страхования. В соответствии с принятой за границей схемой формирования страховых резервов обязательства каждого вида, которыми обладает страховщик, покрываются соответствующим видом страхового резерва. В практике же величина страховых резервов отображает общее количество обязательств страховой компании на отчетную дату. Так как в основе расчетов страховых резервов заложена оценка невыполненных обязательств страховщика, объем страховых резервов изменяется адекватно уменьшению или увеличению страховой ответственности. Страховые резервы обладают свойством увеличиваться лишь адекватно увеличению обязательств страховщика по договорам.

Резервы страховых организаций, которые предназначены с целью выполнения обязательств по договорам страхования, согласно требованиям законодательства Российской Федерации рассматриваются в отдельном порядке по страхованию жизни и по видам страхования иным, чем страхование жизни, имеются в виду рисковые виды.

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 Войтова М.А. Анализ экономической нестабильности страхового рынка России / М.А. Войтова, Л.К. Улыбина // Экономика и социум – 2015 - № 417- С. 988-993

3 Улыбина Л.К. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики/ Л.К. Улыбина, О. А. Окорокова // В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы исследования научно-практической конференции - 2016.- С. 382-387

4 Григорян В.С. Особенности финансовой устойчивости страховой организации в условиях неопределенности/ В.С.Григорян, Л. К Улыбина // Бюллетень науки и практики. –2016. -№ 5161 – С. 326-332

5 Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка: проблемы, тенденции, перспективы / Л.К. Улыбина // Экономические науки. -2014 -№86 –С. 227-230

Опарин П.А.
студент гр. БЭс-143, 3 курс
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
Россия, г. Кемерово
Oparin P.A. student of group BEs-143, 3 cours
Scientific director: Ovchinnikova Irina Vasilievna
senior lecturer
Russia, Kemerovo

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
THE USE OF MANAGEMENT ACCOUNTING DATA IN MAKING MANAGERIAL DECISIONS

Аннотация: данная статья посвящена значению управленческого учета в процессе принятия управленческих решений.

Ключевые слова: Управленческий учет, система управления, контроль, информация, система.

Annotation: this article discusses the importance of management accounting in making managerial decisions.

Key words: management accounting, control system, control, information, system.

Принятие решений на предприятии – это всегда выбор между вариантами действий с разными прогнозами результатов. Текущие управленческие решения редко бывают настолько глобальными, чтобы ценную информацию для них можно было получить из итоговых цифр финансовых отчетов, отражающих состояние компании в целом. Система управленческого учета – это, в первую очередь, рабочий инструмент руководителя и только потом – бухгалтера.[1]

Процесс управления реализуется в виде некоторой последовательности решений, эффективность которых можно проверить только на основе получения информации о промежуточных и конечных результатах, достоверно и своевременно отражающих состояние и поведение управляемых параметров. Такую информацию представляет система бухгалтерского учета, которая выявляет и систематизирует данные о хозяйственной деятельности предприятия. Часть системы бухгалтерского учета, которая обеспечивает потребности управления в информации, называется управленческим учетом. Управленческий учет является информационной основой принятия управленческих решений внутри предприятия как оперативного и текущего, так и перспективного характера.

Определив управленческий учет как подсистему бухгалтерского учета, участвующую в информационном обмене, предназначенную для принятия управленческих решений, можно сказать, что речь идет, прежде всего, об информации финансового характера. Следовательно, систему

управленческого учета можно считать частью общей системы управления финансами предприятия. Управленческий учет должен быть организован содержательно как совокупность методов и процедур управления информацией, и организационно – как отдельная часть финансовой службы предприятия.

Функции системы управления финансами можно разделить на два направления:

- комплекс денежно-финансовых действий;
- комплекс учетно-контрольных действий.

В настоящее время применяют два варианта связи между управленческой и финансовой бухгалтерией:

- интегрированная система учета;
- автономная система учета.

Таким образом, управленческий учет помогает осуществлению эффективного информационно обмена, прежде всего путем построения системы внутреннего контроля.[3]

Классификация управленческих решений:[2]

Классификация решений позволяет изучить особенности и выбрать наиболее эффективные решения. Однако в связи со сложностью условий (влияющих факторов), целей принятия решений, требований и структуры решения создать простую и четкую их классификацию представляется проблематичным. Поэтому могут существовать и существуют различные классификации управленческих решений.

Выбор и практическое использование той или иной классификации определяется конкретными условиями принятия решений.

В результате была составлена следующая классификация управленческих решений:

по функциональной направленности: планирующие, организующие, активизирующие, координирующие, контролирующие, информирующие;

по организации: индивидуальные, коллегиальные (групповые) и корпоративные;

по причинам: ситуационные, по предписанию, программные, инициативные, сезонные;

по повторяемости выполнения: однотипные, разнотипные и инновационные (нет альтернатив);

по масштабам воздействия: общие и частные;

по времени действия: стратегические, тактические и оперативные;

по прогнозируемым результатам: с определенным результатом, с вероятностным исходом;

по характеру разработки и реализации: уравновешенные, импульсивные, инертные, рискованные, осторожные;

по методам переработки информации: алгоритмические, эвристические;

по числу критериев: однокритериальные, многокритериальные;

по направлению воздействия: внутренние и внешние;
по глубине воздействия: одноуровневые и многоуровневые;
по ограничениям на ресурсы: с ограничениями, без ограничений;
по способу фиксации: письменные и устные.

Сбор и обработка информации при принятии управленческих решений:

Существующий подход к сбору информации для принятия управленческих решений, реализованный на многих предприятиях, носит «функциональный» характер и понимается соответственно как функция от информационного окружения, т.е. существуют базы данных внутренней и внешней информации, которую собрали и порой используют для принятия решения функциональные службы. Так, например, отдел сбыта предприятия собирает информацию о контактах с клиентами, о сделках и услугах; производственники собирают информацию о возможностях обновления производства и совершенствования выпускаемой продукции; служба информации готовит обзоры новинок программного обеспечения и информационного оборудования; отдел кадров и соцобеспечения отслеживает изменения в составе рабочей силы и в возможностях найма. Каковы недостатки данного подхода помимо того, что на предприятии стратегическое мышление замкнуто границами этих изолированных баз данных, которые используют определенные группы сотрудников для выработки предложений о направлении развития компании и разработки стратегий, ведущих к успеху. Во-первых, эти базы данных отражают функциональный подход к деятельности предприятия, а не широкое управленческое понимание бизнеса. Во-вторых, истолкование собранных данных находится под влиянием предрассудков и запретов, сковано шаблонами представлений о прежних факторах успеха. В-третьих, специалисты служб планирования, финансового обеспечения, маркетинга, информационных и других технических служб продолжают действовать исключительно как получатели и хранители информации.[5]

Процесс принятия управленческих решений является особым видом деятельности, требующим высокой квалификации, практического опыта, развитой интуиции, часто сродни искусству. Многие решения являются уникальными, и процесс их выработки не может быть определен строгими правилами, конкретными шагами и четкой последовательностью.[4]

Когда вся информация собрана и представлена соответствующим образом, руководство может выбрать наилучший вариант действий. После воплощения в жизнь выбранного решения бухгалтер должен проанализировать сложившуюся ситуацию и представить руководству анализ результатов внедрения. Если нет необходимости в дальнейших действиях, процесс управления завершается, в противном случае весь цикл возобновляется.

Использованные источники:

1. 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.
2. Классификация управленческих решений - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.bestreferat.ru/referat-212136.html
3. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/audit/00121071_0.html
4. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Классический управленческий учет. – Издательство ЛКИ, 2010. – 400 с.
5. Принятие решений - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://center-yf.ru/data/ip/prinyatie-resheniy.php

УДК: 339.7

Орел А.В.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматриваются особенности становления и развития мировой валютной системы, прошедшей долгий путь развития. Однако как показала практика, далеко не все знают, что мировая валютная система имеет долгую историю развития, и кроме того, продолжает свое развитие и сегодня.

Ключевые слова: *Мировая валютная система, эволюция, деньги, золото, этапы развития.*

In article features of formation and development of the world monetary system, which took place a long way. However, experience has shown that not everyone knows that the world monetary system has a long history of development, and, moreover, continues to grow today.

Keywords: *International Monetary System, evolution, money, gold, stages of development.*

До середины XIX века не существовало единой юридически оформленной международной валютной системы. Самые ранние денежные системы основывались на бронзе, а позднее на серебре. Чистый серебряный стандарт существовал в Центральной Европе в VIII—XIV веках. С начала XV века установился биметаллизм с фиксированным обменом серебра на золото. В XIX веке произошел переход на бумажные деньги и монеты из

недрагоценных металлов.

Понятие «международная (или мировая) валютная система» - МВС *(international monetary system, IMS)* многогранно и комплексно. Согласно доминирующим представлениям экономистов и международных организаций, это понятие в разные исторические периоды образовывали следующие ключевые компоненты:

– глобальный актив, исполняющий функции универсальных мировых денег;

– национальные денежные единицы, выступающие в роли резервных валют;

– механизм функционирования валютных (обменных) курсов;

– принципы управления глобальной международной ликвидностью; система регулирования трансграничных потоков капитала.

МВС как таковую формируют согласованные на международном уровне правила поведения стран в соответствующей сфере, юридически оформленные соглашения и образованные институты [3].

Современную МВС, которая пришла на смену предыдущей, действовавшей на протяжении 1944-1973 гг., *Бреттон-Вудской системе,* принято называть *Постбреттонвудской,* или *Ямайской,* системой (главные ее положения были согласованы ведущими странами Запада в 1976 г. на совещании в столице Ямайки Кингстоне).

Различия между этими двумя валютными системами обстоятельно охарактеризованы в таблице 1.

Таблица 1 – Историческая эволюция международной валютной системы

	Классический золотой стандарт (1819-1914 гг.) Золотодевизный стандарт	Бреттонвудская система (1944-1973 гг.)	Постбреттонвудский период / Ямайская система (с 1973 г.)
Характерные черты системы	Паритет между валютой страны и золотом	Доллар США привязан к золоту, а остальные валюты - к доллару США	Существуют различные режимы валютных курсов;
Контроль за операциями с капиталом Внешняя торговля	Ограничения на операции с капиталом отсутствуют Либеральная торговая политика Золото в качестве резервного	Существует контроль за движением капиталов Поощряется свобода торговли (например, в рамках ГАТТ)	Регулирование степени открытости счетов по операциям с капиталом у разных стран различно Смешанная
Институты	Банк Англии, действующий по правилам классического золотого стандарта; при золотодевизном стандарте	Международный валютный фонд в качестве центрального института	МВФ продолжает действовать в качестве центрального института; Возникают международные форумы
Механизмы Приоритеты в рамках дилеммы	Цели внутренней (национальной) политики подчинены цели поддержания внешней	Более значительная автономия внутренней политики, но при этом преследуются цели	Фокусирование на внутренней политике, при том, что страна выбирает предпочтительный для

Ликвидность	Объем глобальной ликвидности опреде-ляется величиной золотого запаса	Объем глобальной ликвидности опре-деляется величиной золотого запаса и размерами дефицита	Отсутствует регулирование пополнения глобальной ликвидности
Система финансовой безопасности	Отсутствует	Оказываемая МВФ поддержка для устранения временных трудностей в области платежных балансов; самострахование	Распределение СДР в 1979-1981 гг. и в 2009 г. Эволюция кредитных инструментов МВФ, периодически осуществляемые меры по
Структурные сдвиги	Сдвиг экономического потенциала в пользу США Первая волна глобализации Демократизация; тенденция к образованию	Быстрая экономическая экспансия Европы, Японии и многих развивающихся стран, ведущая к возрастающему спросу на резервы, возникновению	Рост стран с формирующимися рыноч-ными экономиками, включая Китай Распад Советского Союза Глобализация и финансовая интеграция
Циклические стрессы в системе	Рост расходов во время Первой мировой войны и связанная с ними широко распространенная инфляция «Политика	Расходы, вызванные войной во Вьетнаме и провозглашенным президентом Л. Джонсоном курсом на	Глобальные дисбалансы, растущая волатильность потоков капитала Конкурентные девальвации
Поворотный пункт	Сочетание структурных и циклических факторов означало, что на практике опасения, относившиеся к внутренней политике	Экспансионистские фискальная и денежно-кредитная политики США подорвали доверие к международной	

Возрастание роли валютной системы заставляет экономически развитые страны совершенствовать инструменты регулирования валютной сферы на национальном и международном уровнях [2].

Мировая валютная система, по своей сути, представляет собой совокупность определенных правил и законов, которые регулируют деятельность центральных эмиссионных банков на внешних валютных рынках. В процессе их практического применения мировая валютная система должна обеспечить стабильный фундамент для долгосрочного планирования международных торговых отношений и всячески способствовать искоренению разного рода валютных ограничений и протекционистских мер со стороны отдельных стран и их правительственных органов [1, с.19].

Валютную систему можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, она является объективной реальностью, которая возникает с углублением экономических связей между странами. С другой стороны, эта объективная реальность осознается и закрепляется в правовых нормах, институтах, международных соглашениях. Иными словами, валютная система представляет собой совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Использованные источники:
1. Артемов Н. М. Проблемы и перспективы валютного регулирования в РФ (финансово-правовой аспект): Монография. М., 2012. – 168 с.
2. Варламова Т. П. Валютные операции: учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – Изд.2-е, перераб. и доп. - М. : Дашков и К', 2014. - 271 с.
3. Васильева И. П. Современный оборот глобального валютного рынка: распределение по инструментам / И. П. Васильева // Финансы и кредит. - 2014. - № 22. - С. 46-53.

УДК 336:741

Орел А.В.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ТРАКТОВКИ СУЩНОСТИ ДЕНЕГ

Выбор статьи заключается в том, что, деньги являются важнейшим атрибутом экономики. В данной работе рассматриваются теоретические основы и проблематика денег с позиции разных ученых.

Ключевые слова: *деньги; сущность денег; концепции происхождения денег.*

Selecting the article is that money is the most important attribute of the economy. This paper discusses the theoretical basis and the problems of money from the perspective of different scientists.

Keywords: *money; the essence of money; the concept of the origin of money.*

В мировой экономике существует несколько различных концепций происхождения денег. Последователи рационалистической концепции объясняли появление денег следствием договоренности, соглашения между людьми с целью упрощения и облегчения процедуры обмена товаров. Впервые эта концепция была выдвинута в одном из трех этических сочинений Аристотеля «Никомахова этика». Свое отражение она нашла в античном и средневековом обществах.

К рационалистическим концепциям также относится государственная теория денег немецкого экономиста Г. Кнаппа. Ключевая мысль данной концепции заключается в том, что деньги имеют покупательную способность благодаря государству. В основе его теории лежат бумажные, а не полноценные монеты, как у его предшественников. При этом при анализе денежной массы он учитывал лишь государственные казначейские билеты и разменные монеты. В его книге «Государственная теория денег» деньги определяются как «продукт правопорядка», творение государственной власти, установленные законом платежным средством.

Рационалистическая концепция происхождения денег исторически возникла первой и активно стала применяться в XX в. Более подробно эта концепция раскрыта в работе экономиста Л. Харрис, в которой детально исследуется роль денег и их влияние на механизм капиталистического воспроизводства - «Денежная теория» - «Сам по себе долларовый билет - вещь ненужная; он набирает свою стоимость благодаря обществу, которое наделяет его функцией средства обращения. Также в некоторых обществах вместо денег использовались морские черепашки, которые не имели бы стоимости, если бы общественная структура, не потребовала в какой-то форме денег и не предоставила им соответствующую роль». Можно сделать вывод, что рационалистическая концепция отрицает товарную природу денег.

Что же касается сторонников эволюционного происхождения денег, то по их мнению деньги имеют товарную природу и занимают особое место в экономике. Наиболее широко эта концепция была раскрыта в работах К. Маркса и его последователей. Однако данная концепция распространена и в современной экономической литературе Запада.

Стоит отметить, причины необходимости использования денег, согласно функциональным концепциям: неодновременное осуществление поступлений и платежей, которое затрудняет прямой товарообмен; наличие затрат, возникающих в связи с заключением контрактов т.е. затрат труда и ресурсов; наличие хозяйственных рисков.

Можно сказать, что еще в XIX в. экономисты не могли прийти к общему мнению по вопросу о сущности денег. И в начале XXI в. эта ситуация не изменилась.

В современной экономической теории различают два противоположных подходов к определению сущности денег. Сторонники первого подхода рассматривают деньги как «временное вместилище покупательной силы». Их внимание сосредоточивается на создании разнообразных денежных агрегатов, определение состава предложения денег и т.п.

Второй подход или подход западных экономистов, основывался на теоретическом анализе функций денег, с помощью которого выявляется сущность и формы денег. Авторы учебника «Экономикс» считают, что все, что выполняет функции денег – это и есть деньги. Л. Харрис полагает, что деньгами может быть любой товар, который представляет собой средство обращения, расчетную единицу и средство сохранности стоимости. В своих работах западные ученые выделяются три функции денег: средство обращения, единица расчета, сохранение стоимости. Первенство отдается функции средства обращения. Наиболее частыми являются мнения, приравнивающие деньги к средствам обращения или средствам платежа, которые объединяют их в одну функцию. Отсюда следует, что вопрос о функциях денег подменяется вопросом о сущности денег.

Сущность и функции денег наиболее полно раскрывают концепции, которые рассматривают их через развитие форм стоимости.

В XXI в. золото практически не используется в качестве денег. Это является результатом развитие товарного производства и денежного обращения. Этот процесс называется демонетизацией золота. Первым и самым главным шагом к утрате золота денежных функций стало Ямайское соглашение 1976 г., согласно которому золотое содержание национальных валют, которое было отменено. На сегодняшний день золото покупают как обычный товар. В связи с этим оно выполняет следующие функции: средства накопления сокровищ; служит материально-вещественным обеспечением кредитных денег.

Невозможно представить производство без накопления, ведь все товаропроизводители для приобретения средств и предметов труда должны иметь достаточную сумму денег, именно поэтому он является собирателем сокровищ. Деньги тождественны богатству, так как они легко превращаются в любой товар. Но они количественно ограничены, за них можно приобрести только определенное количество благ.

Образование сокровищ происходит также в виде накапливания предметов роскоши из золота и серебра. Это приводит, во-первых, к все большему расширению рынка золота и серебра, а, во-вторых, созданию скрытого источника предложения денег, который наиболее явно проявляется в периоды общественных потрясений.

Во времена металлических денег, они стихийно регулировали денежное обращение. В результате непрерывных колебаний товарного производства и обращения, скорости, цен, масса денег в обращении то уменьшалась, то увеличивалась. Это приводило к выпадению денег в сокровище или изъятию их из него. Именно поэтому, сокровище служило своеобразным каналом для денежной массы в обращении.

Говоря о сущности денег нельзя не отметить такое понятие, как валютный курс. Валютный курс - это соотношение обмена двух денежных единиц на валютном рынке, формирующееся в зависимости от спроса и предложения той или иной валюты.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что деньги это важная составляющая развитого товарно-капиталистического хозяйства, которая оказывает непрерывное и значимое воздействие на состояние конъюнктуры и на ход экономического цикла. На сегодняшний день деньги представлены в разнообразных типах, вплоть до электронных денег (Webmoney, Яндекс-деньги), которые можно потратить в электронном магазине и получить купленные товары доставкой на дом курьером.

Использованные источники:

1. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Жуков Е.Ф., Эриашвили Н.Д., Зеленкова Н.М.- 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2015. — 783 с.
2. Ионов В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития // Деньги и кредит. – 2014. - № 4. – С.40-45.
3. Красавин Л.Н. Российский рубль как мировая валюта: стратегический вызов инновационного развития России // Деньги и кредит. – 2015. - № 5. –

С. 11-17.
4. Кроливецкая В.Э. Деньги и денежное предложение в условиях формирования новой модели развития российской экономики // Монография. – 2013. – С. 11-23.
5. Обзор конъюнктуры мировых финансовых рынков // Деньги и кредит. – 2015. - № 3. – С. 3 – 10.28 «Свои деньги» - проект по повышению финансовой грамотности населения // Деньги и кредит. – 2008. - №2. – С. 18-19.
6. Семенов С.К. Деньги: безналичные расчеты в экономике // Финансы и кредит. – 2014. - № 27. – С.22-26.
7. Спицын С.Ф. Платежная система России – важнейший объект наблюдения и регулирования // Деньги и кредит. – 2015. - № 8. – С.43 – 46.
8. Юров А.В. Наличные деньги и электронные средства платежа: оценка перспектив // Деньги и кредит. – 2016. - № 7. – С.37-42.

УДК 336.741

Орел А.В.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Раздроков Е.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ДЕНЬГИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

В статье обобщены теоретико-методологические подходы монетаризма и институциональной теории к анализу денег. Определено, что в современных экономических теориях деньги трактуются как институт, характеризующий уровень развития рыночного хозяйства и общества в целом.

Ключевые слова: *деньги, институт, индивид, общество, доверие, обмен, монетаризм, институциональная теория.*

The paper summarizes the theoretical and methodological approaches of monetarism and institutional theory to the analysis of money. It was determined that in the current economic theories of money treated as an institution, which characterizes the level of development of market economy and society as a whole.

Keywords: money, institution, individual, society, trust, sharing, monetarism, institutional theory.

Деньги и различные денежные инструменты от финансового капитала к кредитам и электронным деньгам определяют сущность современного типа хозяйства как денежно-кредитного. Известные отечественные ученые В.Ильин и А.Мазараки указывают, что «деньги - одна из немногих истин,

которая влияет на смысл жизни человека» [1, с. 78].

Как известно, в экономической теории особое внимание роли денег в хозяйственной системе уделялось представителями монетаризма. Деньги становятся фундаментальным элементом во всей теоретической системе монетаризма, но не только в смысле их как средства обмена или всеобщего эквивалента, но и в качестве универсального и одновременно сложного общественного института. Именно в таком контексте рассматривает деньги основоположник монетаризма («монетаристского подхода») в экономических исследованиях, лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 Милтон Фридмен. Деньги и обмен, который они опосредствуют, является практически единственной реальной силой, которая способна интегрировать общество. При этом деньги выступают основой общества и его сущностью, превращая массу разрозненных индивидов в социальное целое. В то же время деньги формируют универсальные связи между индивидами, обществом и экономической действительностью, но вместе с тем, они не имеют какой-либо качественной определенности. В основе ключевого постулата ученого «деньги имеют значение» лежит понятие ценности денег для каждого индивида в отдельности и общества в целом: «Деньги имеют ценность потому, что все считают, что они имеют ценность» [5, с. 285]. При этом деньги, по мнению М.Фридмена являются фикцией, которая признается обществом как общепринятое и признанное средство обмена в результате «сделки» между его членами.

Такое толкование денег дает основания ученому обосновать появление инфляции и необходимость ее государственного регулирования. В то же время теоретические положения монетаризма направлены на решение проблемы избыточного количества денег в экономике. Объясняя такую направленность монетаризма, М.Фридмен опирался на высказывание известного английского экономиста XIX в. Дж.С.Милля: «В экономике нет ничего более несущественного по своей природе, чем деньги, они важны лишь как хитроумный способ, который служит для экономии времени и труда. Это механизм, который позволяет осуществлять быстро и удобно ту деятельность, которая осуществлялась бы и без них, но гораздо медленнее ... Но их очевидное и независимое влияние проявляется только тогда, когда механизм ломается» [2, с. 51]. Ценность денег заключается не в их вещественном виде (банкноты, монеты), а в сути общественных процессов, которые они опосредствуют своим движением и обеспечивают их функционирование, выполняя исключительно важные экономические функции. В то же время деньги в монетаризме выступают тем фактором хозяйственной системы, который порождает ее нестабильность, отклонение от равновесного состояния, а потому нуждаются в постоянном контроле за их объемом.

Благодаря новаторским работам М.Фридмена произошли кардинальные изменения в эволюции научного анализа денег как определяющего фактора развития общества. Вынесение представителями

монетаризма в центр научных исследований категории денег привело к формированию мощной системы научных экономических взглядов, выделив их не только из течений экономического неоконсерватизма, но и определив их как самостоятельную научно-исследовательскую программу в экономической науке.

В результате публикации ряда трудов М. Фридмен и его последователями была утверждена решающая роль денег в функционировании хозяйства, став поворотным моментом для зарождения и развития монетаризма как целостной теоретической системы в экономической науке. Вместе с тем, в 90-х годах XX в. монетаризм начал терять способность быть прикладной экономической теорией, главным образом, учитывая конкретные условия и особенности развития современной хозяйственной системы. Известны английские экономисты Б.Сноудон и Х.Вейн отмечают, что М. Фридмен отмечал негативные тенденции в развитии экономической науки, которая «все больше становится скрытым ответвлением математики, а не занимается реальными экономическими проблемами» [3]. Именно эту проблему пытаются решить сторонники монетаризма, расширяя поле экономических исследований путем привлечения к научному анализу идеи других направлений современной экономической теории, в частности институционализма и эволюционной теории.

С одной стороны, институционализм позволяет расширить методологию исследований и углубить понимание особенностей функционирования современной экономической системы; с другой - на современном этапе развития институциональной теории происходит модификация ее предмета исследований под влиянием усиления роли денег в экономической жизни человека. В данном контексте внимания заслуживают применения институционального подхода к трактовке не только денег, но и инфляции, денежно-кредитной политики, финансовой системы и ее элементов.

Ключевыми денежными институтами, которые приводят к дисфункции национальной экономики как макросистемы, выступают главным образом цены и инфляция. Цена с позиций институционального подхода также является институтом, функции которого в экономической системе могут нарушаться, что приводит к возникновению инфляции. Ценовая дисфункция может проявляться, например, тогда, когда рост цен в экономике происходит не за счет повышения производительности труда, а в результате монопольной власти экономической организации. Кроме того, когда развертывание инфляции набирает обороты, прогрессирует сокращение занятости, то есть происходит цепная реакция, которая приводит, в конечном счете, к разбалансировке экономической системы и кризису.

Существует также подход, который трактует финансовую систему как упорядоченную совокупность финансовых отношений, которая включает два тесно взаимосвязанных аспекта: финансовые институты, государственные

органы и учреждения, осуществляющие финансовую деятельность. При этом «финансовые институты составляют содержание финансовой системы, тогда как финансовые органы и учреждения - ее форму». Пользуясь общеобразовательным методологическим подходом институциональной теории к трактовке социальных институтов, В.Небрат определяет финансовый институт как совокупность общепризнанных и общепринятых норм поведения в сфере финансовой деятельности [2, с. 141]. Использование системного подхода в исследовании финансовой системы отечественными учеными, по нашему мнению, позволяет выявить особенности взаимосвязей между элементами национальной и мировой хозяйственной системы в целом и решить проблемы функционирования финансовых институтов в частности.

Итак, институциональная экономическая теория является попыткой преодолеть ограниченность как предметной области, так исследовательских подходов монетаризма (неоклассического направления в целом) к анализу хозяйственной системы общества. Институциональный подход к анализу экономических явлений акцентирует внимание на том факте, что реализация экономической политики всегда связана с нормативным аспектом - созданием действующих норм (working rules), правил и формальных институтов. Таким образом, без создания новых институтов и модификации старых невозможно проводить никакой принципиально новой экономической политики, особенно в денежно-кредитной сфере.

Использованные источники:

1. Гриценко А. Экономическая теория в современном мире / А. Гриценко // Экономическая теория. - 2016. - № 10. - С. 40-54.
2. Эволюция рыночных институтов: монография: в 2 ч. Ч. 1 / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун и др.]; под ред. канд. экон.наук В.В. Небрат; НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозув. - М., 2012. - 332 с.
3. Лемещенко П.С. Институциональная природа денег, или шаг к тайне финансового кризиса / П.С. Лемещенко // Весник БГУ. - 2014.-Сер. 3. - № 1. - С. 103-111.
4. Лиетар Бернар А. Будущее денег: новь путь к богатству, по-лноценному труду и более мудрому мира / Бернар А. Лиетар. - М.: КРПА Олимп: АСТ: Астрель, 2014. – 493 с.
5. Маевский В. Введение в зволюционную зкономику / В. Маевский. - М.: Изд-во «Япония сегодня», 2016. - 106 с.

УДК: 658.629

Орел А.В.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Левченя М.К., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Статья посвящена обобщению теоретических разработок и практическому опыту системного подхода по формированию составляющих элементов производственных структур и их совершенствование в процессе развития на основании соблюдения базовых принципов индивидуализации элементов как самостоятельных подсистем и единства производства как целостной системы с целью увеличения экономической эффективности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: *производственная структура, управление, предприятие, развитие, формирование.*

The theoretical elaborations and practical experience of the system approach according to formation of the production structures' constituent parts and their improvement in the process of development on the basis of basic individualization elements' principles as independent subsystem and united system with the purpose of the economic effectiveness growth ensuring of business activity are generalized.

Keywords: *industrial structure, management, enterprise development and the formation.*

Практический опыт отечественных предприятий свидетельствует о неэффективном использовании высокопроизводительной техники и прогрессивной технологии при существующей организации производства как системы. В то же время, примеры деятельности предприятий в странах с развитой рыночной экономикой указывают на то, что при улучшении организации использования всех элементов производства результаты работы значительно улучшаются, даже при условии неизменной технико-технологической базы [3]. Отсюда следует, что проблема роста производительности труда в частности и самого производства в целом в значительной степени может быть решена не столько путем интенсификации производственных процессов, сколько путем разработки и реализации эффективных организационных решений при формировании и развитии производственных структур как единой системы.

Становлению и развитию теории и практики системного подхода к

формированию производственных структур посвящено немало работ отечественных и зарубежных ученых, в частности В. Василькова, А.В. Ефремова, И.М. Петровича, С.Е. Хачатурова и других [1,2,4,6]. Научные разработки по проблеме отмечаются широким спектром исследований. В частности, в работах указанных авторов проанализирована историческая ретроспектива, определена сущность производственных систем как фиксированного множества взаимосвязанных и взаимодействующих структурных составляющих с определенными свойствами в едином целом. Вместе с тем, многие вопросы по принципам, методам и способу формирования и развития производственных структур в рыночных условиях хозяйствования являются дискуссионными в теоретическом плане, недостаточно разработанными и недоказанными в практическом уровне применения.

Любое предприятие является сложным организационно-производственным механизмом. В его составе взаимодействуют как личностные, так и материальные элементы производства, то есть на предприятии создается определенный выходной комплекс, необходимый для осуществления заданного производственной программой процесса изготовления продукции. Вся сумма исходных материальных элементов производства формирует производственный аппарат предприятия, а их сочетание с личностными элементами - производственную систему. Установление оптимального сочетания элементов производства - важная экономическая задача эффективной организации деятельности предприятия.

Поскольку сегодня решения проблемы совершенствования производства базируется на системном подходе, возникает необходимость разработки теоретических основ производственных систем, что, в свою очередь, позволит выяснить сущность их технологических, организационных, экономических и социальных взаимосвязей, найти эффективные методы выявления закономерностей их функционирования и развития [2,3,5]. Теория производственных систем отражает те общие закономерности, которые присущи классу этих систем независимо от территориального расположения, организационно-правовой формы, вида деятельности, производственной специфики и тому подобное. Она используется при формировании новых и развитии структуры действующих систем, что позволяет применять формализацию взаимосвязей между системой и ее составляющими.

Производственные системы - это искусственно организованные системы. Элементы систем сгруппированы так, чтобы каждое их множество функционировало по принципам и правилам, присущим только определенной группе элементов, входящих в соответствующую структуру системы. В них происходит организованный человеком целенаправленный процесс преобразования предметов труда в полезный продукт.

Для нормального прохождения такого процесса необходимо: во-

первых, соединить средства и предметы труда, личностные и материальные элементы, найти оптимальные пропорции всех составляющих, то есть сформировать производственную структуру.

Во-вторых, управлять ими, то есть создать организационную структуру управления системой; и, в-третьих, постоянно обеспечивать производственный процесс (его личностные и материальные элементы) условиями успешного функционирования, то есть создать инфраструктуру производственной системы. Итак, структурными составляющими производственной системы является производственная структура, организационная структура управления и инфраструктура производственной системы.

Это научное исследование касается одной составляющей производственной системы - производственной структуры.

Элементами производственной структуры предприятия являются орудия труда, предметы труда и живой труд, которые сочетаются в определенных пропорциях. В частности, производственная структура - это состав производственных подразделений предприятия (цехов, участков, лабораторий, служб и т.п.), их взаимосвязи в процессе изготовления продукции, соотношение по численности занятых работников, стоимости оборудования, площади и их территориальное размещение.

Доминирующим элементом является живой труд. Решающее значение при сочетании всех элементов играет «действующее начало» (конструкция изделия), как первый элемент, именно он определяет дальнейшее сочетание элементов и форму (структуру) производства. »Действующему началу» свойственна материя, источником которой является один из первоэлементов - предмет труда.

«Действующее начало» в своем становлении является специфическим для каждой из стадий, которые проходит предмет труда. Более того, существуют специфические пропорции составных частей изделия на каждой стадии его создания, что обусловливает формирование соответствующей производственной структуры.

Таким образом, формирование и развитие производственных структур определяется множеством взаимосвязанных факторов: во-первых, наличием материальной первоосновы (конструкция изделия и программы его изготовления), в которой уже заложен «действующее», то есть динамическое начало; во-вторых, внутренними условиями и возможностями; в-третьих, влиянием внешней среды.

Производственная структура является формой проявления производственного процесса, она отражает закономерности его прохождения, внутренние взаимосвязи и взаимозависимости между его этапами, а также количественные и качественные характеристики последних.

Между производственной структурой и ее подсистемами формируются новые связи, взаимодействия и взаимозависимости: подсистемы, развиваясь,

они сами влияют на производственную структуру, что, в свою очередь, отражается на условиях ее функционирования. Элементы производственной структуры является ее составляющими и одновременно самостоятельными подсистемами, то есть отрицанием производственной структуры. Фактически подсистемы и производственная структура составляют диалектическое единство. Такой подход означает, что вместо статической организации производства как системы (производственная структура - пространство, производственные процессы - время), необходимо применять динамическую организацию, ориентированную на изменения внутренней и внешней среды.

В основу формирования и развития производственных структур положены два базовых принципа:

- индивидуализации (элементы структуры);
- единства производства (производственная система).

Элементы производственной структуры (предметы труда, орудия труда, живой труд) присущи любому типу производства. Разнообразия производственных систем достигают за счет разнообразия не элементов, а форм, то есть самой структуры. Благодаря форме элементы детерминируются в отдельные подсистемы различного ранга (рабочее место, участок, цех, завод и т.д.). С другой стороны, именно элементы формируют систему, то есть выступают основой ее целостности. Нецелесообразно создавать форму вне элементов и пытаться приспособить ее к последним. Необходимо из имеющимся элементам строить форму (структуру). Взаимоотношения между элементами объясняются движением, то есть переходом из одного состояния в другое. Для того, чтобы производство нормально функционировало (находилось в движении) и постоянно совершенствовалось (развивалось), необходимо его качественно построить (организовать) и систематически регулировать (налаживать).

По результатам проведенного исследования можно сформулировать некоторые общие принципы формирования производственных структур:

- компактность расположения структурных подразделений производственного процесса в пространстве, позволяет оптимизировать технологические связи, повысить эксплуатационную надежность системы, уменьшить текущие затраты на производство;
- оптимальный уровень специализации, концентрации и комбинирования производства, способствует снижению себестоимости продукции путем внедрения новой техники и технологии, повышения уровня автоматизации производства, уменьшения трудоемкости производственных процессов;
- максимальная равномерность выпуска продукции, непрерывность производственного процесса, пропорциональность мощностей всех производственных подразделений, параллельность выполнения работ, предусматривает согласование производительности всех подразделений производства, способствует улучшению использования производственных

ресурсов и росту экономической эффективности производства;

- комплексность автоматизации и механизации подразделений технологической схемы производственного процесса, обеспечивает достижение соответствия пропускной способности взаимосвязанных производственных подразделений и совершенствования отношений между человеком и машиной (содержание труда становится более привлекательным).

Реализация вышеуказанных принципов позволит улучшить производственную структуру предприятия в процессе ее развития.

Использованные источники:

1. Васильков В.Г. Организация производства /В.Г.Васильков. - М .: Финансы, 2013 – 312 с.
2. Ефремов А.В. Формирование производственных структур предприятий и отрасли. - М .: Научная мысль, 2010 – 154 с.
3. Как работают японские предприятия / Под.ред. Я. Мондена. - М .: Экономика, 2012. – 206 с.
4. Петрович И.М. Организация производства / И.М. Петрович. - Львов: Магнолия плюс, 2014 – 145 с.
5. Плоткин Я.Д., Пащенко И.Н. Производственный менеджмент. - Львов: Государственный университет «Львовская политехника» «Интеллект», 2012 – 321 с.
6. Хачатуров С.Е., Организация производственных систем. - Тула: «Шар», 2013 – 187 с.

УДК 001.201

Орехов Г.С.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП
Тотолян Л.А.
студент 4 курса
институт экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет» имени И.С. Тургенева
Россия, г. Орёл

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена роли информационных ресурсов в предпринимательской деятельности. Описывается важность информации для успешного ведения своих дел. Рассматриваются информационные ресурсы для развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: информация, современная экономика, информационные ресурсы, предпринимательская деятельность, малый бизнес, средний бизнес.

Современная экономика немыслима без информации. Поэтому в

настоящее время первостепенным ресурсом в предпринимательской деятельности стала именно информация, представляющая собой особую и наиболее важную часть организации системы управления, которая является совокупностью выраженных количественно данных о фактическом и желаемом состоянии систем и подсистем предприятия, внешних условиях его функционирования с обоснованием различных типов управленческих решений.

Предпринимателю для успешного ведения своих дел необходимо понять важность достоверной и своевременной информации, четко понять большие возможности современных информационных систем. Необходимо заметить, что процессы поиска, сбора, обработки, хранения, использования и распределения информации приобретают одно из решающих значений в конкурентной борьбе.

Б.Компейн, по этому поводу замечает: «информация всегда была ресурсом, но лишь совсем недавно мы увидели первые проблески восприятия информации в том же контексте, в каком экономисты рассматривают материю и энергию в качестве ресурсов» [2].

Под информационным ресурсом понимают [1]:

1) данные, преобразованные в форму, которая является значимой для предприятия;

2) данные, значимые для управления предприятием;

3) информацию, созданную и (или) обнаруженную, зарегистрированную, оцененную, с определенными законами деградации и обновления

Интенсивность информатизации общества открывает для бизнеса новые возможности. Но важно добавить, что необходимо рационально организовать информационное обеспечение, так как это основа для успешного развития и повышения эффективности бизнеса, без которого рыночная экономика любого государства придет в упадок.

По сути, информационные ресурсы – это товар, который является на сегодняшний момент самым дорогим, если он нужен пользователю и поступает вовремя. Любой предприниматель желает знать, чем выгодно торговать, что было бы эффектно производить сегодня и в будущем, какова самая низкая цена, по которой можно купить конкретный товар или услугу и где именно, или самую высокую цену и покупателя, которому свой товар можно продать по этой цене. Без исчерпывающей информации о партнере или действующем законодательстве не стоит подписывать ни одного контракта, также без информации об экономической конъюнктуре и перспективах ее изменения невозможно прогнозировать бизнес, готовить хозяйственные решения и планировать конкретные сделки и т.п.

Предпринимательская деятельность играет важную роль в развитии экономики муниципальных образований, регионов и страны в целом, определяя темпы и уровень развития экономических систем каждого уровня, их стабильность и устойчивость к кризисным проявлениям в мировой

экономике и изменениям на мировом рынке[3].

На данном этапе в отечественной практике предпринимательской деятельности наблюдается разрыв между накоплением и использованием информационных ресурсов и практической реализацией развития малого, среднего бизнеса.

С особенными трудностями выживания в высококонкурентной среде сталкиваются малые предприятия, поэтому их конкурентоспособность непосредственно зависит от своевременной, полной и доступной рыночной информации, квалифицированное владение которой может обеспечить значительное стратегическое преимущество [3].

Федеральным законодательством и опытным путем устанавливается, что малый и средний бизнес, помимо финансовой и имущественной поддержки, даже больше нуждается в государственной поддержке в сфере информационного и консультационного обеспечения деятельности предпринимателей, повышения эффективности их дела.

Необходимы следующие информационные ресурсы для развития малого и среднего бизнеса [3]:

– маркетинговые исследования рынков, на которых действуют предприниматели;

– мониторинг экономических и финансовых показателей, колебаний цен;

– изменения в нормативно-правовой базе;

–системы поддержки малого предпринимательства и соответствующие государственные программы и проекты;

– прогнозы и исследования внешнеэкономической информации;

– аналитика деловой прессы;

– социально-экономическая информация.

Обычно источника данных информационных ресурсов является государство, следовательно, решить проблему информационного обеспечения без него практически невозможно.

Помимо владения информационными ресурсами, ими необходимо правильно распоряжаться. Поэтому в современном мире появился такой раздел, как информационный менеджмент.

Информационный менеджмент – это технология управления, компонентами которой являются документальная информация, персонал, технические и программные средства обеспечения информационных процессов и процедуры формирования и использования информационных ресурсов [4].

Эффективное управление информационными ресурсами позволит производить высококачественные товары по выгодной цене как для производителя, так и потребителя, быть лидером на своем сбытовом рынке и расширять его и т.д.

Таким образом, роль информационных ресурсов в предпринимательской деятельности чрезвычайно высока. Без них в

современном мире с высокой конкуренцией в любой отрасли невозможно ступить и шагу. Поэтому необходимо понять всю важность, достоверность, своевременность, актуальность информации для любого предприятия. Не зря говорят: «Кто владеет информацией, владеет миром».

Использованные источники:

1. Трофимова В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://static.my-shop.ru/product/pdf/205/2041000.pdf
2. Симионов Ю.Ф., Панасюк Л.Н. и др. Информационные технологии в экономике //Учебник / Под редакцией Ю.Ф.Симионова. – Из-во «Феникс», 2005. – 41с.
3. Нуртдинова Э.Э. Роль информационного обеспечения в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://bgscience.ru/lib/5109/
4. Польшакова Н.В. Информационные ресурсы общества и предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://natvikpol.ucoz.ru/IS_v_economike/lekcii/lekcija_2.pdf

УДК 336.6

Орлова А.Э.
студент 4 курса
направление бакалавриата «Экономика»
Классен Т.С.
студент 4 курса
направление бакалавриата «Экономика»
Лаврухина Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент, заведующий кафедрой
«Финансовый менеджмент»
Калужский филиал РАНХиГС
Россия, г. Калуга

РОЛЬ ЧИСТЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЛУЧШЕНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена роли чистых денежных потоков от инвестиционной деятельности предприятия в улучшении финансового состояния предприятия, а так же рассмотрению всех основных понятий, просвещённых данной теме.

Ключевые слова: чистые денежные потоки, инвестиционная деятельность, классификация денежных потоков, ликвидность, финансовое состояние предприятия.

Orlova A.E., student
4 course, the direction of education "Economy"
Kaluga branch of the Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration
Russia, Kaluga
Supervisor: Lavrukhina N.V.
Head of the department "Financial Management", Ph.D.
Klassen T.S., student
4 course, the direction of education "Economy"
Kaluga branch of the Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration
Russia, Kaluga
Supervisor: Lavrukhina N.V.
Head of the department "Financial Management", Ph.D.

THE ROLE OF NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES IN IMPROVING THE COMPANY'S FINANCIAL STATUS

Annotation: The article is devoted to the role of net cash flows from the investment activity of the enterprise to improve the financial condition of the company, as well as consideration of all the basic concepts, enlightened this topic.

Keywords: net cash flow, investment activity, the classification of cash flows, liquidity, financial condition of the enterprise.

Многие финанансисты рассматривают денежный поток от инвестиций в качестве основного способа преумножения состояния. Так что же такое денежный поток?

Денежный поток (Cashflow) – представляет собой движение денежных средств, в рамках компании. Подразумевается свободные деньги на счетах либо в кассе (они представляют собой наиболее ликвидные активы. [3]

Для начала рассмотрим термин наиболее ликвидных активов. Что же они из себя представляют?

Самое распространённое определение ликвидных активов – это активы, которые могут быть быстро и с минимальными затратами обращены в денежные средства. Самыми высоколиквидными активами являются денежные средства, которые могут располагаться в кассе, на счетах в банке и краткосрочных депозитах. Другими высоколиквидными активами принято считать такие оборотные активы, как краткосрочные вложения, ими могут выступать ценные бумаги котирующиеся на бирже, которые в любой момент можно продать.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности – это расходование и поступление денежных средств, связанных с приобретением либо продажей долгосрочных активов.

Важность денежного потока от инвестиционной деятельности на

ранних стадиях жизненного цикла проекта всегда несёт собой отток. Иначе говоря, чтобы инвестиционная деятельность в будущем была достаточно рентабельна, на ранних стадиях, имеет место быть, «периоду больших вложений», что и называется денежным оттоком. Ранние стадии – это прединвестиционный этап, а также этап реализации проекта. На этапе эксплуатации проектных решений начинается операционная деятельность предприятия, которая сочетает в себе денежные притоки и денежные оттоки. Притоки на этом этапе значительно превосходят оттоки, и разница между ними составляет валовый доход предприятия от инвестиционной деятельности. Такие же денежные потоки наблюдаются и в финансовой области инвестиционной деятельности предприятия. Недостаток собственных средств компенсируется кредитами банков или займами у других организаций, финансовые средства инвесторов в инвестиционный проект или в другие сферы деятельности предприятия также (например, в пополнение оборотных средств предприятия), попадают в сферу финансовых денежных потоков, как и средства от реализации ненужного оборудования или излишков запасов. В этом случае, соотношение отток – приток денежных средств, определяется конкретной ситуацией и может характеризоваться неравенством "отток > приток", или "отток < приток".

Основной приходный денежный поток от инвестиционной деятельности — это поступление денежных средств от реализации основных средств и нематериальных активов.

Следующий, имеющий важность и масштабность денежного потока - приходный денежный поток — это дивиденды, проценты и прочие доходы от долгосрочных финансовых вложений предприятия. Приходным денежным потоком по инвестиционному виду деятельности является и возврат финансовых вложений.

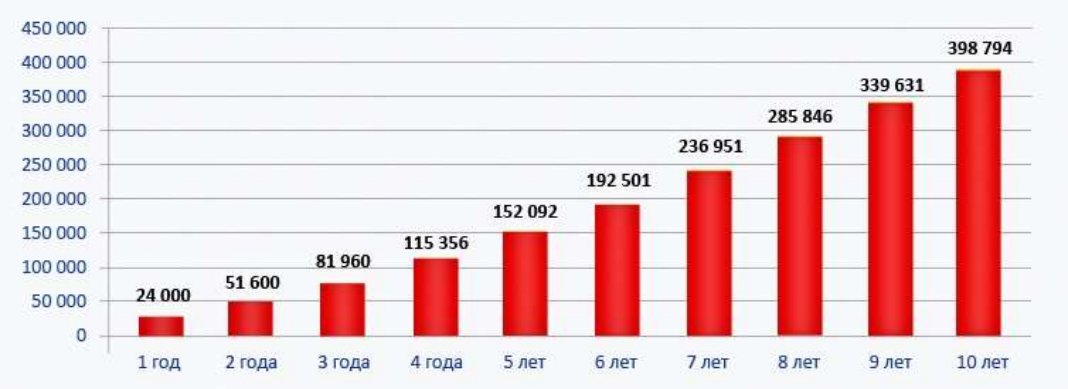
Крупным расходным денежным потоком предприятия являются капитальные вложения. Капитальные вложения – представляют собой затраты на воспроизводство основных фондов предприятия.

В случае если предприятие ведет успешную жизни деятельность, получает хорошую прибыль и имеет свободные денежные средства, то данные средства можно инвестировать в финансовые вложения. Это будет еще одним расходным денежным потоком по инвестиционной деятельности предприятия.[1]



Денежный поток от инвестиционной деятельности, как правило, графически является возрастающей линией, и это говорит о том,что объект инвестиции развивается, или если инвестор осуществляетпереинвестирование своего капитала, в отличие от линейного дохода человека, работающего по найму, доход которого, чаще всего, находится на постоянном уровне.

Таким образом, для наглядного примера, мы рассмотрим схематичное графическое представление денежных потоков от инвестиций[1] :



Общий вид оценки денежного потока выглядит так [4]:

$CF_t = CF_t^{**} - CF_t^*$, где:

CF_t^{**} – денежный поток в случае реализации инвестиционного проекта;

CF_t^* – денежный поток без реализации инвестиции на предприятии.

Рассмотрев основные понятия и виды денежных потоков от инвестиционной деятельности, перейдем к следующему вопросу нашей статьи: Как же влияют денежные потоки от инвестиций на улучшение финансового состояния предприятия?

Итак, рассмотрим данный вопрос на примере предприятия, находящегося в кризисной ситуации.

Инвестиционная деятельность предприятия, находящегося в кризисной ситуации, в значительной мере определяет масштабы и темпы его финансового оздоровления и развития. Ее главная цель − обеспечить реализацию инвестиционного потенциала предприятия на основе использования приемов и методов, которые позволят наиболее эффективно осуществлять его инвестиционную деятельность в целях выхода из финансового кризиса и дальнейшего развития.

На наш взгляд, немаловажную роль в процессе разработки инвестиционной программы для кризисного предприятия занимает анализ будущих денежных потоков, возникающих в результате реализации капитальных вложений. Цель данного анализа – определение объема денежных средств по основным направлениям их использования и источникам поступления.

При разработке инвестиционной программы важно и необходимо оценивать денежные потоки по временным периодам.А также требуется провести анализ риска ожидаемых денежных потоков.

Формула прогнозируемого денежного потока (программы финансового оздоровления) имеет следующий вид [4]:

ДП = ДПОД + ДПИН + ДПФД, где ДПОД,

ДПИН и ДПФД – представляет собой объем денежных средств полученных в последствии операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

ДП – ожидаемы денежный поток инвестиционной программы оздоровления.

В следствии программы существует необходимость в том, что предприятие должно взять во внимание все возможные притоки и оттоки денежных по всем видам деятельности.

Чтобы произвести оценку предприятия, можно применить одну из двух моделей денежного потока. Мы их рассмотрим, а так же рассмотрим плюсы и минусы данных моделей.

Модели оценки предприятия:

-для собственного капитала

-всего инвестированного капитала.

Рис. 3. Модель оценки предприятия для собственного капитала[2]:

Действие	**Показатель**
	Чистая прибыль после уплаты налогов
Плюс	Амортизационные отчисления
Плюс (минус)	Прирост (уменьшение) чистого оборотного капитала
Плюс (минус)	Продажа активов (капитальное вложение)
Плюс (минус)	Прирост (уменьшение) долгосрочных обязательств

На рис. 3 представлен порядок расчета (модель) денежного потока для собственного капитала. Применяя эту модель, рассчитывают рыночную

стоимость собственного (акционерного) капитала предприятия.

Рис. 4. Модель оценки предприятия для всего инвестированного капитала [2]:

Действие	Показатель
	Прибыль до уплаты налогов
Минус	Надо на прибыль
Плюс	Амортизационные отчисления
Плюс (минус)	Прирост (уменьшение) чистого оборотного капитала
Плюс (минус)	Продажа активов (капитальное вложение)
Плюс (минус)	Прирост (уменьшение) долгосрочных обязательств

На рис. 4 представлен порядок расчёта (модель) для всего инвестированного капитала. Исходя из приведённой выше модели, стоимость собственного капитала предприятия определяется как стоимость его операций, а именно его инвестированного капитала за вычетом стоимости заемного капитала и привилегированных акций.

Итак, подведем итог всего вышесказанного. Вопрос управления инвестициями и денежными потоками от инвестиционной деятельности встает перед каждым предприятием, независимо от масштабов производства, так как единой пропорции распределения прибыли нет.Мы считаем, что денежные потоки предприятия являются важным элементом финансовой деятельности предприятия. Исходя из денежных потоков, можно сделать прогнозы на определённый цикл времени. Денежные потоки от инвестиций являются также немаловажной частью финансовой деятельности предприятия, ведь инвестиции могут являться оздоровительными мерами для достижения финансового успеха и эффективного развития предприятия

Финансирование и разумное управление инвестиционной деятельностью предприятия –является основным оружием в процессе прироста прибыли и сохранения ликвидности предприятия.

Использованные источники:

1. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками – СПб.: Питер, 2014

2. Инвестиционная деятельность : учеб.пособие / под ред. Г.П.Подшиваленко, Н.В.Киселевой, 2013

3. Самылин А.И. Корпоративные финансы: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014.

4. Денежные потоки CASH FLOWS. Web: http://mzfinance.info/assets/finman-10.pdf

УДК 352.075

Осадчиков И.
студент 3 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»

В соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» владение, пользование и распоряжение муниципальным имуществом относится к числу вопросов местного значения. [1]

С помощью объектов недвижимости, которые находится в собственности муниципального образования, органы местного самоуправления способно решать первостепенные задачи: наполнение доходной части бюджета муниципального образования; материально-техническое обеспечение деятельности муниципальных организаций здравоохранения, образования, культуры, искусства; оказание имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям; обеспечение функционирования объектов городского хозяйства; предоставление муниципальных услуг. Данной деятельностью занимается специализированный департамент в администрации города по управлению муниципальным имуществом [2].

Данное имущество составляет экономическую основу местного самоуправления, а эффективность управления им позволяет: 1) повысить доходы за счет получения арендных платежей, платы по договорам концессии, доходов от капиталов, акций, часть прибыли муниципальных унитарных предприятий и др; 2) снизить расходы местных бюджетов за счет передачи частным операторам-пользователям муниципального имущества бремени расходов по его содержанию и ремонту [3, С.17-19].

Рисунок 1 – Доходы от использования имущества в процентном соотношении к доходам бюджета муниципального образования г.о. Екатеринбург



В настоящее время бюджет городского округа Екатеринбург является дефицитным, который составляет 786 миллионов рублей по плану на 1 ноября 2016 года [4] на текущий финансовый год, что примерно составляет 4,5 % от общего объема доходов. В текущих условиях приоритетной задачей по управлению и распоряжению имуществом становится наполнение доходной части бюджета Екатеринбурга. Муниципальная собственность является экономической основой местного самоуправления. Доход от использования и продажи имущества в 2016 году на 1 ноября составил 4724 миллиона рублей [4]. В данной статье автор рассмотрел решения, способные на практике обеспечить увеличение поступлений по данной группе доходов.

Таблица 1 – Реестр свободных помещений в муниципальном образовании г.о. Екатеринбург по районам

Район	М2
Чкаловский	11718
Орджоникидзевский	12553,6
Октябрьский	6758
Ленинский	5637,6
Кировский	6642
Железнодорожный	5905
Верх-Исетский	6095,6

В динамике наблюдается негативная тенденция к сокращению доходов от использования имущества (см. рис. 1). В первую очередь это связано с текущей экономической обстановкой, с падающим спросом на коммерческую недвижимость. Тем не менее, в свободном доступе у муниципалитета находится около 55310,6 м2 [4].

Таблица 2 – Количество благоустроенных, неблагоустроенных и подвальных свободных помещений в собственности г.о. Екатеринбург

Помещения	Количество	%
Неблагоустроенно	114	29,53
Подвальных	166	43,01
Благоустроенно	106	27,56
Всего	386	100

Становится очевидным, что большинство помещений являются неблагоустроенными, непригодными для коммерческого использования, соответственно данные помещения не приносят доход в бюджет (см. табл. 2).

Таблица 3 – Средняя величина и стоимость аренды свободных помещений в собственности г.о. Екатеринбург

Средняя величина помещения в М2	143,29
Средняя стоимость аренды в месяц М2	126,62 руб.

В качестве решения для муниципалитета возможна сдача данных помещений в аренду в качестве складских помещений. Учитывая текущее состояние большинства помещений, для хранения многих товаров подходят и неблагоустроенные помещения. Для предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей очевидна выгода использования таких помещений, так как средняя арендная ставка составляет в месяц 127 рублей за м2 (см. таблицу 3), тогда как в Екатеринбурге средняя стоимость аренды составляет 250 рублей за м2. Очевидным преимуществом может стать географическое положение, так как в каждом районе города существует широкий спектр выбора помещений. Кроме того, малому бизнесу просто тяжело найти помещение, которые бы удовлетворяло их потребности по площади, так как большинство складских помещений большого размера, и возможности арендовать только необходимое количество метров просто нету.

Следующим решением данной проблемы может стать – сдача объектов недвижимости в аренду, на льготных условиях, при обязательствах ремонта. Предприниматели имеют возможность взять помещение в аренду бесплатно на определенный срок, на условия проведение в помещении ремонта. Главной задачей при проведении ремонтных работ будет обеспечение благоустройства данного помещения. Длительность условно бесплатной эксплуатации помещения будет рассчитываться от количества квадратных метров в помещении. В качестве автоматизации данного процесса муниципалитету необходимо разработать универсальные требования по ремонту помещения, в которой буду отражены все требования: 1) обеспечение водой, теплом, электроэнергией и газом; 2) стандарты покрытия пола, потолка и стен; 3) стандарты материального обеспечения помещения: двери, окна лампочки и др. Очевидным условием будет то, что льготные условия будут доступны только при условии полного ремонта в помещении и согласования плана ремонта по универсальным требованиям. Главное требование в отношении сдачи в аренду строения местным сообществом состоит в том, что эти процедуры должны соответствовать рыночным условиям (аукцион, конкурс, а также требование обеспечения рыночной продажной цены, арендной платы) [5, с. 31].

Не менее важной проблемой выступает то, что большинство предпринимателей просто не осведомлены о сдающемся имуществе. Как правило, перечни свободных нежилых помещений и зданий, предназначенных для сдачи в аренду, размещаются на официальных сайтах региональных и муниципальных структур. На этих сайтах отсутствует подробное описание объекта, не указаны фото помещений, что затрудняет выбор. Большинство предпринимателей в Екатеринбурге используют для поиска помещений такие интернет площадки как avito.ru и e1.ru. Очевидным решением данной ситуации будет размещение имущества из реестра свободных помещения на данных площадках.

Для получения дополнительного дохода в бюджет и повышения спроса на недвижимость муниципалитету необходимо предлагать недвижимость как инструмент инвестирования. Основным преимуществами для инвестора будет стабильность и надежность. В условиях новой нормальности курсы большинства валют нестабильны, евро и доллар подешевели за полгода примерно на 25% по отношению к рублю. Недвижимость развивающийся рынок в городе Екатеринбурге, и при положительной динамике доходность для инвестора будет увеличиваться. Муниципалитет со своей стороны создаст интернет площадку для инвесторов, чтобы обеспечить полный доступ для всех желающих. Основной особенностью будет возможность долевого инвестирования, что снизит порог входа для инвесторов. Специфичной чертой инвестирования будет дифференцированная ставка в зависимости от срока аренды. Например, инвестор арендует недвижимость на один год, то сумма за один год будет составлять больше, чем при инвестировании на два года, в расчёте за один год. Минимальный срок инвестирования также составит один год, что позволит эффективно распланировать бюджет. Данная мера позволит увеличить спрос на муниципальную недвижимость и ее доходность.

В качестве инструмента для поступления новых денежных средств в бюджет будет выступать аренда объектов культурного наследия у муниципалитета для проведения различных мероприятий и праздников. В собственности муниципального образования «город Екатеринбург» находятся 139 объектов культурного наследия, из них 114 находятся в благоустроенном состоянии [4]. Очевидно, что данные объекты представляют исторический интерес, что позволит привлечь арендаторов. Несомненным плюсом станет доход от аренды, который значительно превысит среднюю арендную ставку за квадратный метр, из-за специфики арендуемых помещений.

В статье проанализированы основные тенденции текущих поступлений в бюджет городского округа Екатеринбург от использования муниципальной собственности, разработаны практические решения для получения дополнительного дохода от использования муниципальной собственности.

Автором предложены следующие основные инструменты для получения дополнительного дохода от использования муниципального

недвижимого имущества: 1) передача неблагоустроенных помещений в качестве складски помещений; 2) передача объектов в аренду на льготных условиях; 3) использование современных интернет сервисов для поиска арендатора; 4) предложение имущества как инструмента инвестирования; 5) передача объектов культурного наследия в краткосрочную аренду.

Используя вышеуказанные инструменты при управлении имуществом, органы власти на местах обеспечат дополнительные поступления в бюджет муниципального образования.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г.) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Официальный сайт г.о. Екатеринбург [электронный ресурс]. URL: екатеринбург.рф/официально/власть?item=1172&page_id=105 (дата обращения 02.12.2016).
3. Миронова, С. М. Обеспечение интересов муниципальных образований при формировании финансово-правовой политики российского государства / С. М. Миронова // Муниципальная служба. – 2013. – № 1 – С.17-19.
4. Официальный сайт публичного бюджета г.о. Екатеринбург [электронный ресурс]. URL: бюджет.екатеринбург.рф/budget/ (дата обращения 02.12.2016).
5. Данилова С.Н. К вопросу о необходимости разработки и реализации государственных программ поддержки местного самоуправления // Наука и общество. Специальный выпуск. 2013. № 2 (11). С. 29-31

УДК 657.625

Отмахова О.И.
студент
факультет «Учетно-финансовый»
Малыгина Е.Г.
старший преподаватель
кафедра «Статистика и прикладная математика»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ЗАО ИМ.С.М.КИРОВА

В данной статье анализируется динамика себестоимости, формулируются мероприятия, направленные на совершенствование учета затрат и повышение эффективности производства. Мы провели анализ себестоимости производства зерна на примере взятой организации.

Ключевые слова: себестоимость, урожайность, зерно, ресурсы эффективность производства.

С древних времен человек получал продукты питания и корм для животных культивируя растения. К особенностям растениеводства, как

отрасли сельскохозяйственного производства, относятся его сезонность и тесная зависимость формирования урожая, величины и качества продукции от почвенно-климатических и агротехнических факторов. Среди полевых культур наибольшее значение имеют зерновые культуры, основной продукт которых – зерно. К ним относятся пшеница, рожь, ячмень, овес, тритикале, рис, просо, кукуруза, сорго и гречиха.

В мировом земледелии зерновые культуры занимают ведущее место, возделываются почти повсеместно и имеют важное значение для населения всего земного шара, что связано с их большой ценностью и разнообразным использованием.

Себестоимость производства зерна является актуальной проблемой, так как высокий уровень его производства позволяет успешно решить зерновую проблему, а именно обеспечить население разнообразными продуктами питания, развивать и повышать продуктивность животноводства и создавать государственные резервы зерна. Увеличению производства зерна следует уделять очень большое внимание. Данному росту способствует в первую очередь внедрение высокопроизводительной техники, минеральных и органических удобрений, пестицидов, которое позволит в значительной степени увеличить урожайность и валовые сборы зерна пшеницы твердых и сильных сортов, крупяных культур, особенно гречихи. Зерно выращивают в большинстве стран мира – там, где климат позволяет, но более 85 % зерна никогда не покидают границ своей родины.

Мировыми лидерами в производстве зерна являются США, Китай и Индия.. На долю России приходится 10% всех пахотных земель мира. Большая часть площадей используется под пшеницу: 7,4-10,6 млн га под озимую и 13,8–15,5 млн га под яровую. Общий валовой сбор пшеницы в среднем колеблется от 34,1 до 50,6 млн тонн при урожайности 2,1–3,0 тонн с 1 га и 1,3 -1,6 тонн с 1 га соответственно озимой и яровой пшеницы. На потребление внутри страны расходуется 36,4-44,2 млн тонн. Экспортируется 8,0-15,0 млн. тонн.

Акционерное общество им. С. М. Кирова является закрытым акционерным обществом и является основным бюджетообразующим предприятием поселения, универсальным правопреемником колхоза имени С. М. Кирова Тихорецкого района Краснодарского края. Целью ЗАО С. М. Кирова является извлечение прибыли. Основными видами деятельности являются производство, переработка, хранение и реализация сельхозпродукции. Основной культурой, выращиваемой в ЗАО им. С. М. Кирова является зерновые ,площадь посевов которой составила в 2014г. более 4 тыс.га. Говоря в целом о предприятии за весь рассматриваемый период видно, что себестоимость реализованной продукции увеличилась лишь на 5,46%, что благоприятно складывается на финансовом результате предприятия. Денежная выручка значительно увеличивалась с каждым годом, что говорит о значительном спросе на сельскохозяйственную продукцию- финансовый результат вырос в 4,39раз. В целом можно

отметить, что компания устойчива на рынке, спрос на продукцию высокого качества с каждым годом растёт, что влечет за собой увеличение денежной выручки, а соответственно и улучшает финансовый результат предприятия.

На предприятии постоянное внимание уделяется наиболее рациональному и эффективному использованию материальный, трудовых, финансовых ресурсов и природных богатств для обеспечения на каждом предприятии при наименьших затратах максимально возможного производства продукции. Себестоимость продукции сельскохозяйственных предприятий является важнейшим показателем, отражающим качество работы трудового коллектива. Чем лучше организованны производство и труд, разумней и эффективней используются земля, машины, скот, материальные ценности, выше урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, тем дешевле предприятию обходится единица продукции.

Снижение себестоимости – основной источник повышения прибыльности предприятия, усиление на этой основе роли экономических стимулов развития сельскохозяйственного производства. Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Поиск резервов ее снижения помогает многим хозяйствам избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики. Мною была проанализирована динамика производства зерна на предприятии (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика производства зерна

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012г.	2013г.	2014г.	
Убранная площадь, га	6825	3818	4602	67,43
Урожайность, ц/га	56,27	60,18	58,81	104,5
Валовой сбор зерна, ц	384020	229781	270640	70,48
Себестоимость производства 1 ц зерна, руб.	713,87	454,77	516,17	72,31
Объем реализации зерна, ц	171787	259468	267140	155,51
Цена реализации 1 ц зерна, руб.	729,98	579,58	782,16	107,15
Полная себестоимость 1 ц зерна, руб.	623,18	484,06	553,88	88,88
Прибыль от реализации 1ц зерна, руб.	106,80	95,52	228,28	213,75
Рентабельность реализации, %	17,14	19,73	41,21	X
Уровень товарности зерна, %	153,18	138,82	98,71	X

За весь рассматриваемый период видно, что общая площадь земельных угодий уменьшилась на 4,75%. Площадь сельскохозяйственных угодий, так же как и площадь пашни за период 2012-2014гг. снизилась на 5,08%. А площадь посевов сельскохозяйственных культур увеличилась на 24,4% это скорее всего связанно с тем, что организация сдавала в аренду свои земли

под % другим предприятиям. Удельный вес площади пашни в площади сельскохозяйственных угодий не изменился и за все 3 года составил 100%, что нельзя сказать об удельном весе площади посевов в площади пашни, который в 2012г. составил 76,29%,а за два года поднялся и составил 100%.

Мною так же была проанализированы показатели эффективности производства зерна (таблица 2)

Таблица 2 – Основные показатели эффективности производства зерна в ЗАО им.С.М.Кирова

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Площадь посевов,га	3143	3818	4602	146,43
Урожайность,ц/га	56,27	60,18	58,81	104,51
Себестоимость,руб.	556,42	401,95	413,87	74,38
Реализовано,ц	171787	259468	267140	155,51
Цена реализации,руб.	729,98	579,58	782,16	107,15
Рентабильность производства,%	17,14	19,73	41,21	X

Площадь посевов за анализируемый период значительно выросла (на 46,43%),что поспособствовало увеличению урожайности данной культуры на 4,51%.Одним из благоприятствующих факторов для предприятие является снижение себестоимости на 25,62%, что нельзя сказать о цене реализации, которая увеличилась на 7,15%.

Количество реализованной продукции выросло на 55,51%.В целом, рентабельность производства в 2014г.самая высокая и составляет 41,21%. Для того, чтобы определить какие факторы оказали влияние на себестоимость производства зерна необходимо проанализировать структуру по имеющимся статьям. Структура себестоимости производства 1 ц зерна в ЗАО им.С.М.Кирова показана в таблице 3. Рассмотривая организационную структуру организации можно сказать, что в ней сложилась линейно-функциональная система управления. Соответственно руководители данной структуры делятся на функциональных менеджеров, в права которых входит отдача распоряжений и приказов.

Таблица 3 – Структура себестоимости производства 1 ц зерна в ЗАО им.С.М.Кирова

Статья затрат	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	
Оплата труда с отчислениями	46,78	8,41	27,33	6,8	26,05	6,03	55,69
Семена и посадочный материал	41,15	7,4	49,21	12,2	24,27	5,62	58,98
Удобрения	155,8	28	77,74	19,3	89,3	20,7	57,32

Средства защиты растений	33,69	6,05	21,71	5,4	22,88	5,3	67,91
Содержание основных средств	234,61	42,16	194,23	48,3	240,22	55,6	102,4
Электроэнергия	1,41	0,25	1,35	0,34	1,37	0,32	97,16
Нефтепродукты	42,98	7,72	30,38	7,56	27,78	6,43	64,63
Итого себестоимость производства 1 ц зерна	556,42	100,00	401,95	100,00	413,87	100,00	77,62

Организационная структура ЗАО им. Кирова является трехступенчатой. Анализ показал, что затраты на оплата труда с отчислениями за 2012 – 2014гг. сократились на 44,31 %. Небольшие изменения произошли у показателей: «Содержание основных средств» (увеличились на затраты на 2,4 %) и «Электроэнергия» (затраты уменьшились на 2,84%). Значительное сокращение произошло у показателей «Средства защиты растений», которые сократились на 32,09%, «Семена и посадочный материал» на 41,02%, «Удобрения» на 42,68%. Снижение затрат по некоторым статьям, за период с 2012 – 2014 гг. привели к тому, что себестоимость зерна упала на 22,38%, что может благоприятно влиять на динамику производства.

Исходя из этого мы можем говорить о том, что благодаря снижению затрат на оплату труда, семена и посадочный материал, удобрения себестоимость на зерно упала, что благоприятно сказывается на финансовом состоянии предприятия. Исходя из всего вышеперечисленного организации ЗАО им.С.М.Кирова, чтобы ещё больше улучшить свою трудовую деятельность, а также получать больше прибыли и предотвратить рост себестоимости необходимо:

1)повысить производительность труда;

2)снизить затраты труда в расчете на единицу продукции;

3)уменьшить удельный вес заработной платы в структуре себестоимости;

4)снизить затраты на содержание основных средств;

5)сократить затраты на электроэнергию;

Если говорить в общем, то ЗАО им.С.М.Кирова имеет довольно устойчивое финансовое состояние, производство продукции является рентабельным. Это говорит о том, что организация независима от внешних источников.

Использованные источники:

1. Гоник Г.Г. Анализ факторов, влияющих на урожайность зерна озимых зерновых в современных условиях/ Г.Г. Гоник, А.В. Митрова//Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 260-266.

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.
3.Гоник Г.Г. Актуальность повышения эффективности использования основных производственных фондов/Г.Г. Гоник, О.С. Аношко// В сборнике: Наука сегодня: теория, практика, инновации. сборник XI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 244-254.

УДК 336.72

Павелян А.С.
студент 1 курса
факультет «Экономика»
Конорев В.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра учета и финансов
Россия, г. Курск

ВКЛАДЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. *В данной статье рассмотрены роль и виды привлеченных средств в ресурсной базе коммерческого банка.*

Ключевые слова: Депозит, вклады до востребования, срочные и сберегательные вклады.

Политика формирования ресурсной базы, для любого коммерческого банка, имеет первостепенное значение. Основной особенностью ресурсной базы является ее структура. Основная часть банковских ресурсов, как известно, образуется в процессе проведения депозитных операций банка. В общей сумме банковских ресурсов привлеченные средства занимают преобладающее место, по различным оценкам — 70-80%. К группе депозитных операций коммерческих банков относятся:

1) депозиты до востребования;
2) срочные депозиты;
3) условные депозиты;
4) сберегательный (депозитный) сертификат.

При этом коммерческий банк может осуществлять свои операции только в пределах, имеющихся у него ресурсов. Характер этих операций жестко зависит от качественного состава ресурсной базы банка. Сбережения населения являются достаточно стабильным ресурсом, благодаря которому коммерческие банки увеличивают оборотные средства и разрабатывают пути расширения ресурсного потенциала. Привлекаемые банками средства разнообразны по составу. Среди всех пассивных операция основное место при формировании ресурсной базы занимают вклады [3, с. 104].

В соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности» под вкладом понимаются денежные средства в валюте РФ или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и

получения дохода [1].

В настоящее время коммерческие банки совершают операции по привлечению средств клиентов в депозиты на различные виды вкладов, которые с точки зрения порядка изъятия и соответственно возможностей их использования в качестве кредитных ресурсов можно разбить на две основные группы:

1) вклады до востребования;

2) срочные и сберегательные вклады [2, с. 106].

Вклады до востребования поступают в банк и могут быть изъяты в любое время, другими словами, средства вносятся без указания срока хранения. Обслуживание платежного оборота является основной функцией вкладов до востребования. Как правило, данный вид вкладов является сравнительно дешевым источником образования ресурсов. Но операционные расходы по данному виду выше, чем по срочным вкладам. Вместе с тем это наименее стабильная часть ресурсов, поэтому коммерческим банкам для поддержания ликвидности необходимо иметь оперативный резерв.

Срочные вклады - это денежные средства, привлекаемые банками на определенный срок. Данный вид вклада обычно предполагает начисление более высокого процента, чем по вкладу до востребования и имеются ограничения по досрочному изъятию, и по пополнению вклада. Говоря о расходах по данному виду коммерческие банки несут более низкие операционные расходы по срочным вкладам, но выплата процентов по данному источнику выше. Срочные вклады для банков играют большую роль так как они являются средствами, которые можно использовать для долгосрочных вложений.

Таким образом, ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. В условиях конкуренции между банками возрастает необходимость привлечения как можно большего количества клиентов, вкладчиков, денежные средства которых являются источником пополнения ресурсной базы банка. Для этого каждый коммерческий банк выстраивает свою депозитную политику таким образом, чтобы заинтересовать различные группы клиентов. Банки используют следующие принципы, которые заключаются в следующем:

1) депозитные операции должны содействовать получению прибыли или создавать условия для получения прибыли в будущем;

2) депозитные операции должны быть разнообразными и вестись с различными субъектами;

3) особое внимание в процессе организации депозитных операций следует уделять срочным вкладам;

4) должна обеспечиваться взаимосвязь и согласованность между депозитными и кредитными операциями по срокам и суммам депозитов и кредитных вложений. «Золотое» банковское правило гласит, что величина и сроки финансовых требований банка должны соответствовать размерам и

срокам его обязательств. Следуя этому правилу, банки не могли бы использовать остатки по текущим счетам в качестве ресурса кредитования, так как те могут быть востребованы в любой момент;

5) организуя депозитные и кредитные операции, банк должен стремиться к минимизации своих свободных ресурсов;

6) банку следует принимать меры к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 13.07.2015) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.10.2015)
2. Белоглазова Г.Н., Л.П. Кроливецкая Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие - М.: КНОРУС, 2010. - 416с.
3. Лаврушин О.И. Экспресс-курс: учебное пособие/ под редакцией О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: КНОРУС, 2011. – 352с.

УДК 334.02

Пальниченко С. А., к.э.н.
доцент
кафедра Менеджмента
Сапарова А. А.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ

Аннотация: *успех деятельности организации определяется общими усилиями всех сотрудников и менеджеров. Поэтому основной задачей руководителя считается – оказание помощи своим подчиненным сотрудникам добиться максимального уровня производительности.*

От выбора инструментов управления, которые руководитель использует при работе с подчиненными, во многом зависит его авторитет. Действия руководителя должны соответствовать системе социальных ожиданий. Авторитет руководителя должен быть в глазах подчиненных на высоком уровне. При таком положении в коллективе руководителю легче оказывать влияние на своих подчиненных, не используя свои должностные преимущества.

Ключевые слова: *руководитель, финансовая стратегия, корпорация*

THE ROLE OF THE LEADER IN DEFINING THE FINANCIAL STRATEGY OF THE CORPORATION

Abstract: *the success of organizations is determined by the total efforts of all employees and managers. Therefore, the main task of the leader is to help their subordinate staff to achieve maximum level of performance.*

The choice of management tools that a Manager uses when dealing with

subordinates depends largely on its credibility. The actions of the head must conform to social expectations. The authority of the head should be in the eyes of his subordinates at a high level. In this position in the team leader it is easier to influence subordinates without using their official benefits.

Keywords: *head, financial strategy, the Corporation*

Руководителю при определении финансовой стратегии корпорации следует сконцентрировать свои знания посредством следующих инструментов деятельности:

- определять программу действий;
- определять цели каждого сотрудника;
- организовать обучение персонала.

В условиях формирования финансовой стратегии корпорации работа руководителя включает сочетание ежедневных и глобальных задач. В повседневные задачи, по мнению О.С. Гапоновой и Е.П. Сидоренко, входят организация повседневной работы, ответы на запросы, подготовка отчетов, оплата счетов и так далее». К глобальным задачам относятся «внедрение новых систем, решение трудных ситуаций, исправление недоделок или брака» [1, с. 69].

Для решения повседневных и глобальных задач необходимо выработать программу действий, которая определяет возможности корпорации справиться с поставленными задачами. Для эффективной деятельности организации необходимо уточнить приоритетные направления в контексте бизнес - процесса. Необходимо донести до сотрудников:

- «бизнес-планы корпорации в целом, что в конечном итоге хочет получить руководство организации;
- какие результаты руководство хочет достичь в ближайшей перспективе или по окончании определенного периода;
- рейтинг корпорации на рынке товаров или услуг;
- каким образом бизнес-планы можно будет реализовать на каждом рабочем месте.

В настоящее время единый подход к оценке эффективности роли руководителя в определении финансовой стратегии корпорации отсутствует. Ряд специалистов предлагают оценивать «эффективность управления по конечным результатам деятельности организации за определенный период, сравнивая плановые и достигнутые результаты, такие как выручка, прибыль, себестоимость продукции» [2].

Другие специалисты считают, что «ключевое значение для оценки эффективности управления имеет рентабельность персонала» [3], исчисляемая по формуле 1:

$$R_{ППП} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции и услуг}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \times 100 \quad (1)$$

В целом следует признать, что результаты работы руководителя определяются конечным итогом, а именно показателями финансовой деятельности корпорации.

Работа руководителя, при формировании финансовой стратегии корпорации, должна опираться на следующие инструменты управления:

- административные - базирующиеся на власти, дисциплине и взысканиях;
- экономические - основываются на правильном использовании экономических законов производства;
- социально-психологические - базируются на способах мотивации и морального воздействия на сотрудников корпорации.

Кроме того, в процессе конкретного решения управленческих проблем весьма полезно организовывать эффективные коммуникации и анализ конкретных ситуаций, которые позволяют учесть «чужие ошибки» и дают способы решения хозяйственных и кадровых задач.

Использованные источники:

1. Гапонова О.С. Задачи создания успешной системы управления персоналом на разных стадиях организационного развития компаний / О.С. Гапонова, Е.П. Сидоренко // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2015 - .№ 1. - С. 68-71.

2. Чумак В.Г. Модель управления персоналом по целям (Management By Objectives - MBO) / В.Г. Чумак, О.А. Горбунова // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2015. - № 3 (101). - С. 130-135.

3. Бабинцева Е.И. Оценка управления персоналом / Е.И. Бабинцева, Я.И. Серкина // В сборнике: О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. - Красноярск: Инновационный центр развития образования и науки, 2014.

УДК 336.61

Панасенко А.Д.
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

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ МБДОУ "ДЕТСКИЙ САД №118")

Аннотация. *В статье рассматриваются основные доходы и расходы некоммерческих организаций на примере Детского сада. Приведены проблемы нехватки финансирования, а также рассмотрены способы их*

решения.

Ключевые слова: *некоммерческие организации, финансирование, субсидии, бюджетные учреждения.*

Annotation. *The article considers the main income and expenses of non-profit organizations on the example of kindergarten. Given the shortage of funding, as well as the ways of solving them.*

Keywords: *non-profit organizations, funding, grants, budgetary institutions.*

Некоммерческие организации (НКО) - организации, не преследующие извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

Нормы, регулирующие те или иные аспекты деятельности НКО, имеются в большом количестве ведомственных нормативных актов. Прежде всего, это акты Министерства юстиции РФ, регулирующие процедуру регистрации общественных и религиозных объединений; нормативные акты Министерства финансов РФ и Министерства по налогам и сборам РФ, определяющих формы учета материальных ценностей и исполнение налоговых обязательств НКО; некоторые ведомственные нормативные акты Министерства труда РФ, Центрального банка РФ, Государственного таможенного комитета РФ и иных органов исполнительной власти. [5]

Особое место в системе источников правовых норм занимают локальные акты НКО. Действующее законодательство предусматривает обязательное регулирование именно этими нормами таких важных аспектов, как цели и задачи НКО, структура, срок и полномочия руководящих органов. Как правило, исключительно локальными нормами определяются все процедурные вопросы деятельности НКО.

Изучаемый объект - Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение города Кургана "Детский сад образовывающего вида №118 "Мишутка"" (сокращенно МБДОУ "Детский сад №118") - регламентируют следующие законодательные и нормативные акты:

- Конституция Российской Федерации
- Конвенция «О правах ребенка»
- Федеральный закон от 29 12. 2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
- Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного образования от 17.10.2013г. № 1155.
- Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 15 мая 2013 г. N 26 "Об утверждении СанПиН 2.4.1.3049-13 "Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций"
- Устав МБДОУ «Детский сад № 118»
- Коллективный договор МБДОУ "Детский сад № 118".
- Договор об образовании
- Договор с ГБУ "Курганская детская поликлиника" о

безвозмездном пользовании муниципальным имуществом.

- Договор с ГБУ "Курганская детская поликлиника" о совместной деятельности.
- Кодекс профессиональной этики педагогических работников
- Правила внутреннего распорядка для работников МБДОУ «Детский сад № 118»
- Правила внутреннего распорядка воспитанников МБДОУ «Детский сад № 118»
- Должностные инструкции, определяющие обязанности работников
- Инструкции по организации охраны жизни и здоровья детей
- Программа развития
- Образовательная программа [4]

Основной задачей анализа финансирования является выявление достаточности финансовых ресурсов бюджетных учреждений, необходимых для выполнения ими своих функций, и оценка полноты их использования. [6]

В таблице 1 представлены основные статьи доходов и расходов Детского сада.

Таблица 1 - Доходы и расходы учреждения

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
Доходы.	22589238,96	100	23976506,35	100	23555316,19	100
Доходы от собственности, руб.	-	0	11123,10	0,05	12014,06	0,05
Расходы, руб.	22517559,90	100	25146617,53	100	23626268,69	100
Доходы от оказания платных услуг (работ), руб.	3597232,73	15,9	4109982,99	17,15	4929489,16	20,95
Доходы от операций с активами, руб.	-195601,60	-0,8	-37469447,98	-156,3	-227382,29	-1
Прочие доходы, руб.	19187607,83	84,9	57324848,24	239,1	18841195,26	80
Чистое увеличение дебиторской задолженности	304908,50	100	-36740757,76	100	1225473,48	100

Из данных таблицы 1 видно, что доходы от оказания платных услуг увеличиваются за анализируемый период на 1332256,43 руб. Взносы родителей на содержание детей в дошкольном учреждение за исследуемый период увеличились на 37%. Оказание платных услуг не ставит перед

учреждением цели получения прибыли, а лишь покрывает затраты учреждения на оказание этих услуг гражданам и удовлетворение возрастающей потребности в дополнительных услугах, не обеспеченных иным финансированием.

Наибольший удельный вес приходится на прочие доходы, в которые входят субсидии на выполнение государственного задания. В 2014 году показатель прочие расходы на 139,1 % превысил итоговую сумму доходов. Прочие доходы имеют очень не стабильную динамику, такое изменение характеризуется изменением финансирования от Администрации города, связанного с дефицитом бюджета в 2014 году.

На рисунке 1 наглядно представлено соотношение доходов и расходов дошкольного учреждения.

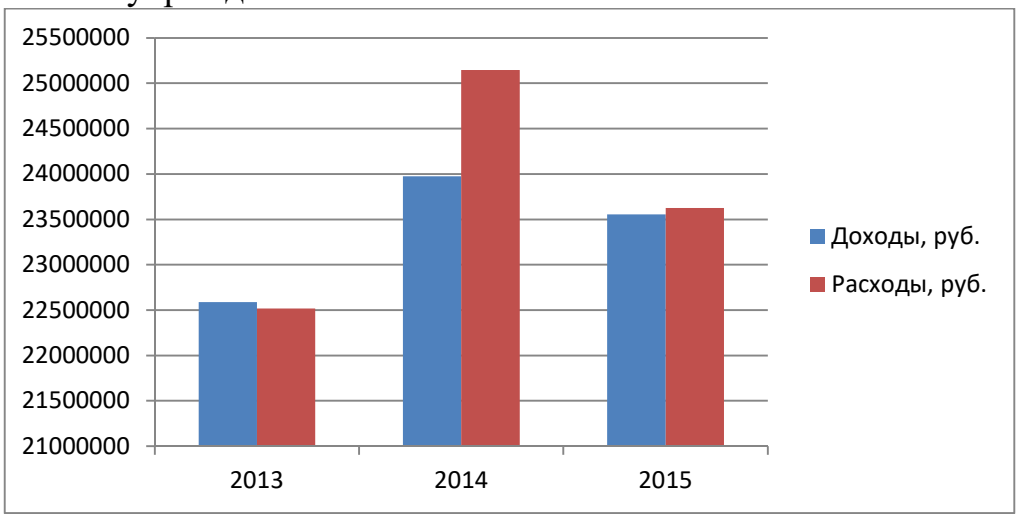


Рисунок 1 - Соотношение доходов и расходов учреждения

Сравнивая значения, мы видим, что учреждение имеет недостаточное финансирование. А значит, необходим поиск новых источников поступления доходов или увеличения доходов от уже имеющихся.

Как можно заметить из проведенного анализа МБДОУ "Детский сад №118" у учреждения отсутствует такой вид доходов как "Доходы от безвозмездных поступлений", которые включают в себя:

- дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ;
- субсидии из других бюджетов бюджетной системы (межбюджетные субсидии);
- субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов РФ;
- иные межбюджетные трансферты из других бюджетов;
- безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования. [6]

Для привлечения этого вида источника дохода, необходимо повышать заинтересованность коммерческого сектора в участии в решении дошкольных проблем. В связи с этим создать режим налогового поощрения для предпринимателей, вкладывающих средства в эту сферу, открывающих

новые места, и пр.

Таким образом самым доступным является безвозмездные поступления от физических и юридических лиц. Так как при таких поступлениях в плюсе остаются обе стороны: бюджетное учреждение имеет еще один источник финансирования, а предприниматели могут претендовать на льготы по снижению налога на прибыль от своего основного вида деятельности.

Залогом качественного образования является обустройство Детского сада современными технологиями, оборудованием и заинтересованность работников. Все это можно достичь увеличением субсидирования учреждения на закупку нового оборудования, увеличением заработной платы работникам. Но следует учитывать, что правительственная политика по отношению к некоммерческой сфере иногда тяжело сказывается на последней. Некоммерческие организации характеризуются консервативностью, неспособностью к быстрой реорганизации и нововведениям. Государство отдает предпочтение косвенному финансированию некоммерческих организаций через систему налоговых льгот. В таких условиях некоммерческим организациям приходится заниматься предпринимательской деятельностью, привлечением средств от населения, коммерческого сектора, фондов, государства и т.д.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»
2. Федеральный закон РФ от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности»
3. Федеральный закон РФ от 27 июля 2010г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
4. Устав МБДОУ "Детский сад №118"
5. Нешитой, А. С. Финансы и кредит : Учебник / А. С. Нешитой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 576 с.
6. Чернецов, С.А. Финансы: учебное пособие /. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 576 с.
7. http://mishutka118.ucoz.ru/ - Официальный сайт Детского сада №118. Дата доступа 15.11.2016

Панченко М.Ю.
Смоленский областной казачий институт промышленных технологий и бизнеса
Россия, Смоленская область, г. Вязьма

ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА

Глобализация и интеграция России в международное экономическое пространство (расширение границ Таможенного Союза, вступление России в ВТО) диктуют новые правила использования бухгалтерского учета, в связи с

чем появилась необходимость в приведении в соответствие российской и международной системы финансовой отчетности. И по мнению многих отечественных и зарубежных специалистов, переход на МСФО является острой необходимостью, в виду того, что приток зарубежных инвестиций в российскую экономику будет больше, когда отечественная система учета будет понятна будущим инвесторам. Приходится также слышать, что уже наступила эра глобальной экономики, поэтому международный экономический язык должен быть единым. В связи с чем последние два десятилетия в бухгалтерском учете не прекращаются изменения, что связано также с переменами в экономической жизни страны и направлением в сторону сближения с международными стандартами финансовой отчетности.

Следует отметить, что большинство поправок, вносимых в Российские стандарты в области бухгалтерского учета (ПБУ), направлены на программу реформирования и приведение их в соответствие с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Министерством Финансов РФ был подготовлен ряд проектов новых ПБУ на основе соответствующих стандартов МСФО.

Наиболее важным, с нашей точки зрения, является проект «Доходы организации», который содержит ряд норм кардинально отличающихся от норм ныне действующего ПБУ 9/99 «Доходы организации». Необходимо сказать, что основой для его создания послужил МСФО (LAS) 18 «Выручка» и по большинству позиций проекта не возникает вопросов, потому что положения являются похожими на ранее действующие нормы. Однако в рамках некоторых положений возникают вопросы, не только с точки зрения МСФО и действующей практики учета, но и налогового законодательства.

В отечественной практике понятие «доход» раскрывается в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России и в Положении по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99.

Доходы предприятия характеризуют финансовый результат его деятельности. Получением доходов завершается цикл оборота капитала, когда он вновь обретает денежную форму.

В экономической практике понятия «доход» и «выручка» зачастую употребляются как равнозначные. Вместе с тем доход - более емкая категория.

Доход включает выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг (доходы от обычных видов деятельности) и прочие поступления.

В экономической теории и практике часто употребляется понятие «доходность». При этом зачастую понятия «доход», «доходность», «эффективность» отождествляются. В контексте рассматриваемого нами вопроса четкое раскрытие понятия «доходность» как однокоренного с понятием «доход» представляется интересным. Наиболее приемлемым, с нашей точки зрения, если в качестве объекта базироваться на активах, является следующее определение доходности. Доходность - текущий доход по активу, отнесенный к рыночной цене этого актива. Она показывает

процентную норму дохода данного актива.

В зависимости от характера доходов, условий их получения и направлений деятельности предприятия доходы подразделяются на:

- доходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы.

Доходы по обычным видам деятельности - это экономические выгоды, полученные предприятием (в том числе выручка) от выполнения работ, продажи товаров и услуг.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов. [6].

При этом отметим, что определение доходы, которое дается в ПБУ 9/99, проекте ПБУ «Доходы» и МСФО (LAS) 18 по сути раскрываются одинаково. При этом в Проекте происходит распределение доходов на доходы от обычной деятельности (выручка) и на прочие доходы.

Однако, если определения доходов совпадают, то принципы оценки полученной выручки в МСФО 18 и в ПБУ 9/99 существенно различаются. Например, в случае отсрочки оплаты за выполненные работы, оказанные услуги согласно ПБУ 9/99 выручка оценивается по сумме дебиторской задолженности покупателя или заказчика [2]. В соответствии с МСФО (LAS) 18 указанная сделка расценивается как финансовая операция, поэтому справедливая стоимость встречного представления определяется дисконтированием будущих поступлений. Рассчитанная в результате дисконтирования оценка выручки оказывается меньшей, чем ожидаемая к

получению номинальная сумма денежных средств [5]. Указанное расхождение регламентаций российского и международного стандартов приводит к тому, что величина выручки, отраженная в отчетности российских организаций, при сделках с отсрочкой платежа получается завышенной по сравнению с суммой, которую следует принять к учету в соответствии с МСФО. Проект устраняет данную проблему, посредством введения аналогичных МСФО принципов оценки выручки.

Что касается условия признания выручки, то согласно ПБУ 9/99 оно представляет собой подход, при котором доход от обычной деятельности признается в отчетности на основании конкретного юридического подтверждения (договора или иного документа) [2]. В свою очередь МСФО (LAS) 18 связывает признание выручки с моментом передачи значительных рисков и вознаграждений, обусловленных владением товара (указанный момент в общем случае может отличаться от даты перехода прав собственности, обозначенной в договоре (или ином документе). Проект содержит идентичные МСФО положения по признанию выручки в отчетности [3].

Анализируя принципы раскрытия информации в ПБУ 9/99, Проекте и МСФО 18 можно сказать, что в целом они совпадают.

ПБУ 9/99, также как и МСФО 18, требует раскрытия в учетной политике порядка признания выручки и способов определения стадии завершенности операций. ПБУ 9/99 четко регламентирует разделение в отчете о прибылях и убытках доходов на выручку от основной деятельности и прочие доходы, в свою очередь в составе прочих доходов выделяются обособленно «чрезвычайные» доходы. Несмотря на то, что ПБУ 9/99 содержится определение «чрезвычайных доходов», отдельная статья «чрезвычайных доходов», начиная с 2000 года не предусмотрена в российских формах отчетности, хотя в случае возникновения таких доходов – их следует отразить в пояснительной записке. А МСФО, начиная с отчетности за 2005 год, прямо запрещает представление доходов в отчетности как «чрезвычайных» [4].

МСФО 18 требует раскрытия суммы каждой значимой категории выручки, признанной в течение периода (возникающей от предоставления услуг, процентов, лицензионных платежей и дивидендов), а также раскрытие суммы выручки, возникающей от обмена услуг, включенных в каждую значимую категорию выручки. [].

ПБУ, помимо этого, требует расшифровывать выручку по каждой категории, в случае если сумма выручки по данной категории составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период [2]. Проект, уже не указывает минимальный процент доходов, а требует раскрытия существенных поступлений, то есть организация самостоятельно определяет для себя уровень существенности показателей.

В заключение следует отметить, что использование российскими предприятиями международных стандартов финансовой отчетности в свою

очередь способствует развитию международных связей и продвижению российского бухгалтерского учета на новый международный уровень.

Получение стабильных доходов является условием устойчивого развития любого предприятия.[5,6,7,8]

В статье 20 нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1] установлено, что регулирование бухгалтерского учета в Российской Федерации будет осуществляться путем применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов. Учитывая, что указанный закон вступил в силу с 01.01.2013 года, с этого периода отчетность всех юридических лиц должна соответствовать новым национальным стандартам, которые, разработанных на основе международных стандартов финансовой отчетности.

В ходе исследования выявлено, что приведенные трактовки экономической категории «доход» в российских и международных стандартах по существу идентичны.

Согласно российской Концепции бухгалтерского учета и Правила бухгалтерского учета 9/99 доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В международной практике учета определение дохода как экономической категории раскрыто в Принципах подготовки и представления финансовой отчетности. Общие вопросы представления информации о доходах в бухгалтерской (финансовой) отчетности рассматриваются в МСФО (LAS)1 «Представление финансовой отчетности». Вопросы учета отдельных видов доходов затрагиваются большинством стандартов, в частности МСФО (LAS)18 «Выручка», МСФО (LAS)16 «Основные средства», МСФО (LAS)17 «Аренда» и др. Согласно принципам МСФО доход представляет собой приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами участников акционерного капитала. [5].

Однако, несмотря на то, что многие положения российских стандартов бухгалтерского учета позаимствованы из практики международного учета. Тем не менее, отличий можно найти немало. И главное из них – это совершенно разный подход к учету.

Подход к учету доходов, заложенный в международных стандартах финансовой отчетности, не такой жесткий, как это принято в России. Очевидно, отечественные ПБУ несут на себе печать информационных интересов государства и налоговых органов. В международных стандартах акцент сделан в первую очередь на информационных потребностях инвесторов, в то время как российский стандарт ориентирован на интересы государственных органов. [3]. Таким образом, можно отметить, что ПБУ

9/99 не в полной мере отвечает интересам инвесторов.

В соответствии с МСФО 18 выручка – это валовый приток экономической выгоды в течение отчетного периода, возникающий в процессе обычной деятельности предприятия, когда такой приток приводит к увеличению капитала, отличному от вклада акционеров. [3].

Определение дохода гораздо шире, поскольку включает в себя понятия выручки от основной деятельности и выручки от прочих операций. Выручка от основной деятельности возникает в результате сделок, типичных для данного предприятия. Выручка от прочих операций – это остальные виды поступлений, которые составляют доход предприятия. Понятие дохода включает также нереализованный доход предприятия, т.е. доход, связанный с изменением рыночной стоимости активов, которые не были проданы.

В ПБУ 9/99 понятие выручка используется для определения доходов от обычных видов деятельности (п.5).

Отметим, что по своей сути это определение не отличается от понятия выручки в международной практике.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы, что характерно и для международных стандартов. При этом доходы от обычной деятельности имеют регулярный характер, а прочие доходы могут возникать или не возникать в процессе деятельности организации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 11 декабря 2011 г. № 402-ФЗ. - М.: ПРИОР, 2012
2. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (с изм. и доп. в ред. Приказа Минфина РФ от 27 апреля 2012 г. № 55н) // библиотечка Российской газеты.- 2004, вып.8.
3. Камдин А.Н., Ревунова Е.А. Учет, оценка и критерии признания выручки по МСФО 18 «Выручка» и ПБУ 9/99 «Доходы организации»// Молодой ученый. -2013.-№2. С. 135-137.
4. Международные стандарты финансовой отчетности / Гетьман В.Г., Рожнова О.В., Вахрушина М.А.. – Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 559 с. – (Высшее образование).
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.
7. 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.
8. Кучерова Е.Н., Бармашова Л.В Потенциал развития предприятия//Экономика и предпринимательство, 2013.№12-1(41-1). с. 536-538
9. Соколова Т.А., Кожинова Т.В. Учет совокупных договоров в контексте проекта ПБУ «Доходы организации» //Международный научно-исследовательский журнал.- 2014.-№ 7-2 (26). С. 43

Пепелышева Е.С.
студент бакалавриата
департамент учета, анализа и аудита
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
департамент учета, анализа и аудита
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

НРАВСТВЕННЫЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИИ «БУХГАЛТЕР»

Аннотация

Бухгалтерский учет не имеется смысла и силы, если он не является достоверным. Более того, его ведет человек и, как во всякой сфере человеческой деятельности, существуют определенные угрозы достоверности, связанные не столько с профессиональным знанием, но с угрозами нравственного характера. Тема нравственности и нравственного воспитания всегда стояла особенно остро и не является окончательно разрешенной, а, следовательно, остается актуальной до сих пор. В статье рассмотрены не только основные проблемы и угрозы, но и возможные направления улучшения нравственного уровня профессионала в сфере учетной работы и его воспитания в процессе обучения профессии.

Ключевые слова: *профессиональнаянравственность, мораль, профессия бухгалтера, кодекс профессиональной этики, воспитание.*

Уровень нравственности будет разниться от страны к стране. Он зависит от уровня общей сознательности общества и нравственной обстановки, так как профессиональная нравственность очень тесно связана с индивидуальной моральной составляющей.

Поэтому необходимо рассматривать исторический аспект развития профессии бухгалтера в контексте нравственности для определения предпосылок ко многим проблемам, поскольку зачастую различные причины, препятствующие нравственности оправдываются тем, что так «исторически сложилось».

Тем не менее, нормы нравственности, совести, а, следовательно, и человеческого поведения меняются. При должном изучении

закономерностей и прошлого опыта можно начать строить профессиональную дисциплину, ужесточая наказания, и, тем самым, подавая пример для воздержания от будущих преступлений.

Цивилизация-это ступень в общественном развитии духовной и материальной культуры, по мнению многих исследователей, например, Шпенглера или В. Бердяева. При этом одним из определяющих факторов цивилизации являются профессии. Вместе с разделением труда возникли профессии и почти сразу возникало осознание того, что качество профессии, как неотъемлемую часть ее содержания нужно оберегать. Так были сформированы различного рода морально-этические кодексы, с помощью которых должен сохраняться профессиональный уровень.

Существует исторический диалог, который был пересказан в различных литературных источниках, между Александром I и Н.М. Карамзиным: «Как дела в России?», на что Н.М. Карамзин, ни минуты не задумываясь, отвечал: «Воруют-с!».

Впервые в России слова «бухгалтер» и «аудитор», которые тогда были непонятными, появились в 1710 году в газете «Ведомости о военных и иных делах». Тогда же было предложено другое название счетной профессии – «книгодержатель», которое не прижилось. Присяга российских чиновников содержала основную идею добросовестности и правильности внесенных данных в регистры и была утверждена в период завершения царствования первого российского императора. Эта присяга как раз и касалась таких профессионалов, как бухгалтеры и аудиторы. На крупных предприятиях они были обязаны приносить такую присягу. Среди бухгалтеров начали встречаться дворяне уже к концу следующего века.

Лука Пачоли, произведение которого является для бухгалтеров основным, описывал процедуру учета и проверки, в которую входили не только такие понятия как хронология, систематика, отчетность, ясность, относительность, двойственность, но также и моральная заповедь. У Л. Пачоли бухгалтером может работать только абсолютно честный человек, который следует требованиям Нагорной проповеди Иисуса Христа.

После открытия Колумбом Вест-Индии в Италии начали появляться и активно развиваться крупные морские товарищества, то есть собственник собирал деньги, затем покупал корабли, приобретал различные товары, нанимал экипаж и отправлялся в экспедицию за океан, причем доходность от некоторых таких предприятий могла исчисляться тысячей процентов. Поэтому наличие в ней квалифицированного бухгалтера являлось необходимым, без него невозможно было провести процедуру исчисления и распределения прибыли. Причем в этом случае бухгалтера выбирали не только исходя из профессиональных умений, но и из морально-этических качеств, которые Л. Пачоли называл качествами «абсолютно честного человека». Описанные им качества объединяются в такое сложное понятие как «совесть».

Многими русскими философами, такими как Булгаков, Флоренский,

Ильин, были предприняты попытки определения понятия совести и обсуждения проблематики совести. Однако Ильиным при проведении исследований начала совести была упомянута профессия бухгалтера. «Совесть, - писал Ильин, - есть живая и цельная воля к совершенному, поэтому там, где отмирает эта воля, качественность становится безразличной для человека и начинает уходить из жизни, все начинает делаться недобросовестно, все снижается, обесценивается, становится никому не нужным, от научного исследования до фабричного продукта, от преподавания в школе до ухода за скотом, от пера бухгалтера до метлы дворника». По его утверждению, совесть является основным актом внутреннего самоосвобождения, и когда этого акта больше нет в жизни, тогда смысл внешнего проявления свободы теряется, а политическая свобода начинает извращаться. Таким образом, у человека оказывается потерян доступ к свободе выбора, ведь остается только два пути развития событий: или повиноваться законам, но из чувства страха, или не повиноваться, продолжая изощряться.

В Риме в ноябре 2014 года прошел Международный конгресс бухгалтеров, где, выступая перед участниками, Папа Римский Франциск I говорил о значении совести, в очередной раз указывая на тот факт, что профессия бухгалтера заключается в том, чтобы служить обществу, то есть у бухгалтера априори не должно возникать искушение превозносить собственные интересы, забывая об общественном благе, ведь у бухгалтера должно иметься понимание, что за каждым подтверждающим документом стоят события, люди. Именно поэтому нельзя относиться к своей профессии, как к чему-то у чего нет связи с душой. Следует отметить, что это не первое выступление католической церкви перед бухгалтерским и аудиторским сообществом.

Рассмотрение профессиональных ценностей должно начинаться с рассмотрения общечеловеческих, национальных (групповых, организационных) и личных ценностей, так как профессиональные ценности, по сути, являются их продолжением. При этом формирование общечеловеческих ценностей осуществляется в процессе социализации, а профессиональных- в процессе получения образования или же непосредственно профессиональной деятельности.

Но возможно ли выделение специфических профессиональных ценностей для бухгалтера, или ценности для этой профессии лишь производные от общечеловеческой морали? Чтобы ответить на этот вопрос, следует учесть, что профессия бухгалтера связана с необходимостью действий во время возникновения конфликта интересов, и с тем, что деятельность бухгалтера носит публичный характер, который заключается в следовании общественным интересам.

Следовательно, нет ничего удивительного в существовании этических кодексов, где указано, что бухгалтер берет на себя обязательство тщательно и квалифицированно осуществлять выполнение указаний клиента, однако в

той мере, в которой они соответствуют требованиям честности, объективности и независимости. Таким образом, базовым принципом этичного поведения для бухгалтера является принцип независимости.

Существует IES 4- образовательный стандарт, который посвящен профессиональным ценностям и этике. Это говорит о том, что воспитание, привитие этических норм может и должно быть продолжено во время обучения. В стандарте дисциплина «Профессиональные ценности и этика» во время предквалификационной подготовки является обязательной.

Стандарты профессионального образования по специальности «Бухгалтер» в России ставят достаточно конкретные цели, однако способы реализации этих целей не являются достаточно четкими. В первую очередь, потому что они сопряжены с тем, что быстро получить результат невозможно, а также с тем, что воспитание уже сформировавшейся личности с уже имеющимся набором характеристик является сложной задачей. Также следует отметить зачастую недостаточный уровень педагогической подготовленностисубъектов воспитания.

Таким образом, знакомство с этическими нормами в своей профессии, изучение кодекса профессиональной этики является неотъемлемой частью образовательного процесса. Таким образом, при должном подходе в обучении, при определенном уровне развития общества нравственности можно научить.

Однако никакая аудиторная работа не может быть эффективнее, чем реальный пример. Таким образом, должное наказание профессионалов, выходящее за рамки профессиональной этики, должно быть произведено максимально эффективно. При этом эта деятельность, выходящая за рамки образовательного процесса, должна осуществляться профессиональными организациями. Однако в данный момент можно увидеть откровенные проблемы в данной сфере. А ведь публичная сторона профессии бухгалтера требует создания комитетов по этике, которые должны постоянно уделять внимание соблюдению Кодекса этики профессионального поведения, вырабатывая,таким образом, методы коллективного порицания и отношения к отдельным специалистам, нарушившим нормы.

При этом следует учесть, что зачастую ужесточение мер наказания не является наиболее эффективным путем решения проблемы. Таким комитетам следует уделить больше внимания поиску лучших путей решения проблем неэтичного поведения. Однако перекладывать ответственность исключительно на такие комитеты по этике нельзя, ведь выполнение этических, моральных требований носит сугубо личный характер и зависит от каждого человека. Тем не менее, если эти требования были нарушены, за ними следует моральное порицание и общественное осуждение.

С этих позиций роль воспитания в системе образования особенно важна, так как она позволяет скорректировать разницу между требованиями к морали общества, профессионального сообщества и самой личности. Эта часть образования должна присутствовать в обучении, начиная с начального

и продолжаясь до обучения на рабочем месте.

На взгляд многих исследователей, самым важным этапом в профессиональном образовании является период обучения в ВУЗе. Таким образом, формирование идеалов поведения в этот период и осознание систем наказания в профессиональной среде является очень важным. А ведь, формирование идеалов, по сути, может склоняться к базовой идее «Быть подлинно самим собой». Это означает следование собственным интересам, которые при этом соотносятся с интересами других людей. Эта точка пересечения носит название золотого правила нравственности.

При любви к своей профессии, убежденности в собственной ценностичеловека как профессионала, его тяжело склонить к неправильному решению, а значит, такой человек будет являться свободным даже в пределах профессии. Таким образом, понятие свободы обретает оттенок сознательного выбора, а не необходимости.

В качестве практического примера в области воспитания студентов-экономистов можно привнести в учебные программы изучение дисциплины «Судебная бухгалтерия» с последующим посещением судебных слушаний, что может представить негативные результаты нарушения морально-этических правил. Поэтому, используя анализ прошлых ошибок и неподходящих нравственных установок, можно попытаться исправить их в контексте воспитания нового поколения профессионалов.

Использованные источники:

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] //URL: // http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html
2. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов ИПБ России. Утвержден решением Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России. Протокол N 09/-07 от 26.09.2007 (в ред. от 12.12.2012, протокол № 12/12) [Электронный ресурс] // URL: // http://www.consultant.ru/
3. Бездухов В.П. Золотое правило нравственности в деятельности учителя // Известия РАО. 2013. № 2(26). С. 68-74.
4. Мирославская Н.А. Психологические аспекты профессиональной деятельности бухгалтера // Аудитор. 2016. № 6. С. 50-56.
5. Святохина Г.Б. Философия человека, общества, истории и культуры: учебное пособие. Уфа: Издательство «Уфимский государственный университет экономики и сервиса». 2013. 124 с.
6. Царегородцев Г.И., Шингаров Г.Х., Губанов Н.И. Философия: учебник. - 4-е, перераб. и дополн. М.: Издательство «СГУ». 2013. 452 с.
7. Яровский Д.П. Понятие «совести» и проблема нравственности // Философия науки. 2014. №2 (57). С. 18-26.

Переверзева Е.А.
Кныш С.В.
Рыбалкина Е.О.
Институт Управления
Белгородский государственный
Национальный исследовательский институт
Россия, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОТНОШЕНИИ ТОВАРОВ, ПЕРЕВОЗИМЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Главная проблема исследования обусловлена наличием противоречия между необходимостью повышения эффективности деятельности таможен и таможенных постов по организации таможенного контроля и оформления, перемещаемых через таможенную границу ТС железнодорожным транспортом и недостаточной теоретической разработанностью технологии регламентации деятельности таможен и таможенных постов. Так же были предложены рекомендации по повышению эффективности таможенных операций в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу железнодорожным транспортом.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, документы, сведения, товар, таможенный контроль, таможенный досмотр и осмотр.

The main problem of research is caused by the presence of the contradiction between the need to improve the efficiency of customs operations and customs posts on the organization of customs control and clearance moved through the customs border of the Customs Union by railway and the lack of theoretical elaboration of regulation technology customs operations and customs posts. Just made recommendations to improve the efficiency of customs operations in respect of goods transported across the customs border by rail.

Key words: railway transport, documents, information, goods, customs control, customs examination and inspection.

Перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу связано с выполнением различных таможенных операций, а именно с помещением товаров под таможенную процедуру, таможенным оформлением товаров и транспортных средств, уплатой таможенных платежей. Среди них особая роль отводится таможенному контролю, осуществляемому в различных формах и нацеленному на выявление, пресечение и предупреждение нарушений таможенного законодательства.

Основой деятельности таможенных органов является организация таможенного контроля над перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза. Это значит, что перемещение должно происходить в соответствии с действующим таможенным законодательством. Соблюдение законодательства является одним из необходимых условий процесса перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза.

Актуальность темы исследования, таким образом, обусловлена существенными изменениями, произошедшими в правовом регулировании деятельности железнодорожного транспорта, в особенности, в регулировании отношений в сфере железнодорожной перевозки грузов.

Железнодорожный транспорт – это вид наземного транспорта, перевозка грузов и пассажиров, на котором осуществляется колёсными транспортными средствами по рельсовым путям.

Железнодорожный транспорт подразделяется на следующие виды:

- транспорт общего пользования - транспорт, осуществляющий перевозки грузов и пассажиров, кем бы они ни были предъявлены;
- магистральный, или внешний транспорт осуществляет экономические перевозки между производителями и потребителями продукции и перевозит пассажиров;
- ведомственный транспорт - транспорт, выполняющий перевозки своего ведомств или предприятия;
- внутрихозяйственный транспорт удовлетворяет в основном технологические нужды производства в пределах отдельных предприятий[27].

В Российской Федерации железнодорожные перевозки регламентируются Уставом Железнодорожного транспорта РФ. Регулирует деятельность железнодорожного транспорта в России Министерство путей сообщения (МПС) РФ.

Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключаются соответствующими министерствами государств - участников соглашения. Основным документом, которым оформляется железнодорожная перевозка грузов, является железнодорожная накладная.

Основными условиями перевозок грузов по железной дороге в международном сообщении являются следующие: грузы принимаются к перевозке по внутренним правилам страны отправления; договор перевозки оформляется соответствующей накладной, которая заполняется на русском языке и языке страны-партнера.

При международной перевозке железнодорожным транспортом перевозчик предоставляет таможенному органу:

1. Документы: транспортные (перевозочные) документы; передаточная ведомость на железнодорожный подвижной состав; документ, содержащий сведения о припасах; документ, сопровождающий международные почтовые отправления при их перевозке, определенный актами Всемирного почтового союза; имеющиеся у перевозчика коммерческие документы на перевозимые товары.
2. Сведения: наименование и адрес отправителя товаров; наименование и адрес получателя товаров; наименование станции

[27] О железнодорожном транспорте в Российской Федерации: федер. закон от 10 января 2013 г. № 17-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 41.

отправления и станции назначения товаров; о количестве грузовых мест, об их маркировке и о видах упаковок товаров; наименование, а также коды товаров в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров или Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности не менее чем на уровне первых четырех знаков; вес брутто товаров (в килограммах); дентификационные номера контейнеров[28].

В целях повышения эффективности таможенного контроля таможенные органы взаимодействуют с другими контролирующими государственными органами, а также с участниками внешнеэкономической деятельности, лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, и иными лицами, деятельность которых связана с осуществлением внешней торговли и с их профессиональными объединениями (ассоциациями).

«При перевозке товаров железнодорожным транспортом в соответствии с внутренним таможенным транзитом ответственность за уплату таможенных пошлин, налогов несет железная дорога, утратившая товары либо выдавшая их без разрешения таможенного органа»[29].

Таможенный союз создан в целях обеспечения свободного перемещения товаров во взаимной торговле и благоприятных условий торговли Таможенного союза с третьими странами, а также развития экономической интеграции сторон. Для реализации комплекса функций, возложенных на таможенные органы, прежде всего, необходимо осуществление таможенного оформления и таможенного контроля[30].

Основные направления совершенствования деятельности таможен и таможенных постов по организации таможенного контроля и оформления товаров, перемещаемых через таможенную границу железнодорожным видом транспорта:

1) Внедрение принципа первичности электронных документов и сведений в электронном виде при построении таможенных технологий и подготовке нормативных правовых актов (приоритет «электроники» перед бумагой). Технологии совершения таможенных операций должны быть ориентированы на использование юридически значимых электронных документов;

2) Документы и/или сведения, необходимые для пропуска через границу представляются только в таможенный орган (за исключением пограничного контроля);

3) Использование интегрированных информационно-программных и технических средств, автоматизирующих функции государственного контроля в пунктах пропуска через таможенную границу, что позволяет

[28] Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 50. – Ст. 6615.

[29] Прудников П.А. 2012. Информационное обеспечение управления в таможенной системе. М.: Зерцало. 18 с.

[30] Храбсков В.Г. Таможня и закон. М.,2011. С 48.

таможенному органу принять решение в отношении перемещаемых товаров;

4) Сокращение времени обработки транспортных средств в пункте пропуска, если не потребовалась дополнительная проверка;

5) Создание механизмов расширенного использования предварительной информации для обработки грузовых автомобилей и железнодорожных составов в пунктах пропуска;

6) Повышение взаимодействия и информационного обмена таможенных органов государств – членов Таможенного союза по уголовным и административным делам в сфере таможенного дела и т.д.

Подводя итог, следует отметить, что особая роль железных дорог Российской Федерации определяется большими расстояниями перевозки. Основной вид транспорта в Российской Федерации - железнодорожный. На его долю приходится более 80 и около 40% всего объема соответственно грузовых и пассажирских перевозок, выполняемых транспортом общего пользования.

Итак, на сегодняшний день у таможенной службы существуют новые подходы к совершенствованию системы таможенного оформления и контроля. И ожидается, что они дадут положительный эффект. Основу новой системы составляет нормотворческая деятельность, определяющая порядок и условия проведения таможенного оформления и контроля, которые должны быть максимально прозрачными и понятными для участников ВЭД. Данная система должна поддерживаться функцией системы управления таможенными органами и организацией контроля за таможенным оформлением по вертикалям деятельности функциональных подразделений и, соответственно, наших правоохранительных подразделений. Контрольно-нормотворческие функции должны быть пронизаны вертикальными связями. А результаты контроля должны использоваться для совершенствования нормативной базы. И, конечно, система должна опираться на мощную информационно-техническую поддержку. К сожалению, сегодня информационно-техническое оснащение не позволяет обеспечить всеми необходимыми условиями работу таможенных органов.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза [Текст]: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 50. – Ст. 6615.
2. О железнодорожном транспорте в Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон от 10 января 2013 г. № 17-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 41.
3. Бакаева О.Ю. 2011. Таможенное право России. М.: Экономисть. 108 с.
4. Бочаров Е.В. 2012. Таможенное регулирование и таможенный контроль. М.: Приор. 22 с.
5. Прудников П.А. 2012. Информационное обеспечение управления в

таможенной системе. М.: Зерцано. 18 с.
6. Храбсков В.Г. 2011. Таможня и закон. М.: Изд – во ИНГН. 48 с.

УДК 332.1

Перепелица А.В.
студент очной формы обучения, 2 курс
направление экономика
Чернявская А.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Северо-Кавказский Федеральный университет
РФ, г. Ставрополь

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

Аннотация: В наше время статистическое изучение экономически активного населения является объективной необходимостью, что помогает перераспределить временно не использующиеся ресурсы одного сектора экономики и направить их в другую. Правительство региона принимает решение о регулировании занятости и узнает о результатах своей деятельности, также основываясь на анализе статистических данных экономически активного населения.

Ключевые слова: экономически активное население, занятость, безработица, Ставропольский край

Abstract: Nowadays the statistical study of the economically active population is an objective necessity, which helps to temporarily reallocate unused resources of one sector of the economy and to direct them to another. The regional government decides on regulation of employment and find out the results of its activities, also based on the analysis of statistics of the economically active population.

Key words: economically active population, employment, unemployment, Stavropol Krai

В наше время ситуация с занятостью и безработицей является одной из наиболее актуальных. На рынках труда занятость и безработица рассматриваются как два взаимодополняющих параметра, которые необходимо рассматривать вместе. Актуальность статистического изучения данных категорий обусловлена необходимостью планирования государственного бюджета, социальных расходов, а также значимостью показателей занятости населения для коммерческих структур, которые могут пользоваться статистическими данными для оценки состояния экономики и ее перспектив.

Роль статистического анализа экономически активного населения региона в условиях рыночной экономики высока, так как он помогает

перераспределить временно не использующиеся ресурсы одного сектора экономики и направить их в другую. В условиях кризиса и санкций уровень безработицы также должен снизиться, и этим помочь экономике страны успешно развиваться и, по возможности, смягчить последствия неблагоприятных для экономики страны времен.

В таблице 1 наглядно проиллюстрировано состояние экономически активного населения в Ставропольском крае с 2012 по 2015 год.

Таблица 1 – Экономически активное население Ставропольского края

Год	Среднегодовая численность экономически активного населения, тыс.чел.	Среднегодовая численность занятых, тыс.чел.	Среднегодовая численность безработных, тыс.чел.
2011	1375,0	1292,6	82,4
2012	1383,4	1309,2	74,2
2013	1362,3	1285,5	76,8
2014	1372,1	1299,0	73,1
2015	1377,0	1299,3	77,7

Источник: Составлено автором на основе источников [1,2].

Так, в 2015 году на Ставрополье экономически активным населением являлись 1377 тысяч человек, среди которых занятыми числились 1299,3 тыс.чел., и 77,6 тыс.чел. – безработными. На протяжении исследуемого периода резких скачков не наблюдалось. Более подробно изменение численности экономически активного населения представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет показателей для экономически активного населения Ставропольского края

Годы	Абсолютный прирост, тыс.чел.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное содержание 1 процента прироста, тыс.чел
	цепной метод	базисный метод	цепной метод	базис-ный метод	цепной метод	базисный метод	
2012	8,4	8,4	100,61	100,61	0,61	0,61	13,75
2013	– 21,1	– 12,7	98,47	99,08	– 1,53	– 0,92	13,83
2014	9,8	– 2,9	100,72	99,79	0,72	– 0,21	13,62
2015	4,9	2	100,36	100,15	0,36	0,15	13,72

Источник: составлено автором

Итак, в среднем за 2015 год численность экономически активного населения Ставропольского края составила 1377,0 тысяч человек, или около половины населения нашего края. В сравнении с предыдущим годом, численность экономически активного населения увеличилась на 0,4%.

Темп роста по базисной схеме расчета составил 100,15% (в 2015 году), а по цепной схеме 100,36%. Средний абсолютный прирост экономически

активного населения Ставропольского края за анализируемый период положительный, и составил 500 человек. Средний темп роста - 100,04 %, а средний темп прироста составил 0,04%. В среднем за период экономически активными гражданами числились 1373,96 тысяч человек.

За рассматриваемый период (с 2011 по 2015 гг.) показатели уровня безработицы сократились, а уровень занятости увеличился. Это свидетельствует об успешной работе службы занятости населения и правительства региона, а также об увеличении количества рабочих мест в регионе.



Рис. 1 – Динамика экономически активного населения в Ставропольском крае в 2000 – 2015 годах, тыс. человек [1]

Рисунок 1 наглядно изображает количество экономически активных граждан в Ставропольском крае с 2000 по 2015 год. Так, самый низкий показатель экономически активного населения приходится на 2002 год, когда экономически активных граждан в крае насчитывалось 1200 тысяч человек. Это связано с восстановлением экономики после 1990-х г.г., когда был высокий уровень безработицы и неофициальных заработков людей. После этого произошел скачок, увеличивший численность до 1273 тысяч человек (в 2004 году). До 2007 года наблюдался высокий уровень роста, когда экономически активное население составило 1 368 800 человек, что свидетельствует об эффективных мерах, принятых Правительством Ставропольского края для увеличения занятости населения и создания новых рабочих мест. В 2009 году, в связи с мировым экономическим кризисом, показатель уменьшился на 25,5 тысяч человек. И снова численность экономически активного населения увеличивалось до 2012 года (1 383 400 человек). В 2013 году, в связи со сложной внешнеэкономической и внешнеполитической обстановкой, число экономически активных граждан сократилось на 21 100 человек, то есть до 1362,3 тысячи. И в 2015 году их

число увеличилось до 1 377 тысяч человек.

По данным Росстата, графически представленным на рисунке 2, средний возраст экономически активных граждан в 2015 году составлял 39,7 лет.

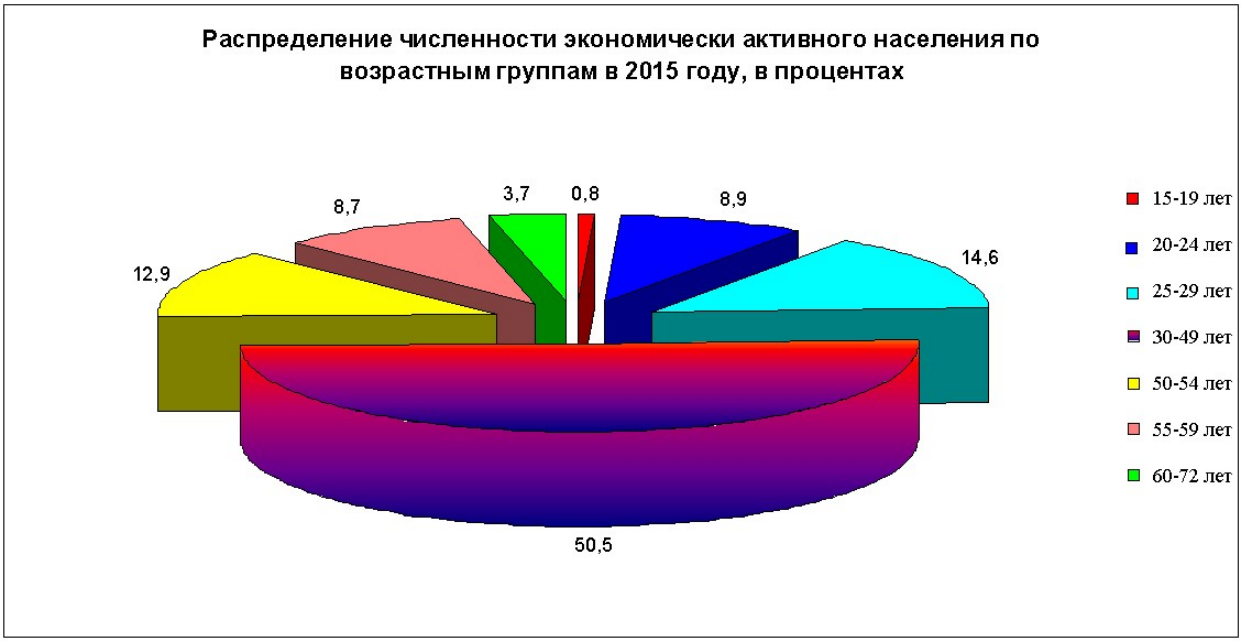


Рис. 2 – распределение численности экономически активного населения по возрастным группам в 2015 г., в процентах. Составлено автором на основе источника [3]

Наибольшая численность занятых и временно безработных наблюдалась в возрастной группе 30-49 лет (50,5%). Наименьший процент численности экономически активных граждан отмечается среди молодёжи 15-19 лет (0,8%). На долю 20-24 летних жителей Ставрополья приходится 8,9% экономически активного населения, а на долю 25-29 - 14,6%. Граждане в возрасте 50-54 лет составляют 12,9% экономически активного населения края, 55-59 лет - 8,7%. Представители самой возрастной группы 60-72 лет на 3,7% составляют экономически активное население региона.

Средний возраст экономически активных мужчин составляет 39,2 года; у женщин этот показатель немного выше - 40,1 год. [3]

Сложившаяся ситуация не позволяет задействовать в экономической сфере региона людей, желающих и готовых работать, поэтому необходимо принимать меры, чтобы процент безработных в крае снижался, и увеличилось количество занятых во всех возрастных группах.

В качестве возможных вариантов решения проблемы можно предложить увеличение количества рабочих мест (в частности, посредством расширения уже имеющихся на Ставрополье фирм; открытия новых государственных компаний и расширением количества налоговых и иных форм льгот для малого бизнеса в первые годы существования фирмы); повышение продуктивности работы служб занятости населения; улучшение условий работы для экономически активных граждан.

В рамках реализации государственных программ и инвестиционных проектов на территории Ставропольского края в 2015 году создано 2163 новых рабочих места. Правительством Ставропольского края в отчетном году принят комплекс мер по снижению неформальной занятости населения, в результате которых восстановлены трудовые права около 85,4 тыс. работников. По данному направлению работы Федеральная служба по труду и занятости (Роструд) отметила Ставропольский край в числе четырех субъектов в качестве наиболее эффективных.

Особое внимание в 2015 году уделялось вопросам трудоустройства инвалидов. За отчетный год в Ставропольском крае было создано 348 специально оборудованных рабочих мест для людей с ограниченными возможностями здоровья. В течение 2015 года в Ставропольском крае было трудоустроено 1328 инвалидов. Более двух тысяч инвалидов получили государственные услуги по профессиональной ориентации и психологической поддержке, 107 инвалидов прошли профессиональное обучение.

Структурные изменения в экономике, рост конкуренции определяют повышенные требования к квалификации работников, качеству профессиональной подготовки и переподготовки кадров. В октябре 2015 года Правительством Ставропольского края проведён краевой форум «Квалифицированные кадры – как фактор экономического роста», в котором приняли участие 386 представителей органов исполнительной и законодательной власти края, органов местного самоуправления, объединений профсоюзов и работодателей, общественных организаций.

В течение 2015 года в органы государственной службы занятости Ставропольского края за содействием в поиске подходящей работы обратились 49,0 тыс. граждан, из них 23,4 тыс. человек трудоустроено. Среди нашедших работу половина – это молодые люди в возрасте до 30 лет и граждане, впервые ищущие работу. Для расширения возможностей трудоустройства в Ставропольском крае организуются оплачиваемые общественные и временные работы, в которых в течение года приняли участие более 10,5 тыс. человек.

Трудоустройству незанятых трудовой деятельностью граждан Ставропольского края способствовало развитие регионального банка вакансий, проведение мероприятий по снижению напряжённости на рынке труда. На конец отчетного года потребность работодателей Ставропольского края в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости, составила 15150 вакансий.

В соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда» Правительством Ставропольского края организовано проведение на регулярной основе специальной оценки условий труда более 183,5 тыс. рабочих мест, результаты которой оказывают прямое влияние на объем социальных гарантий и компенсаций за работу с вредными или опасными условиями

труда [2].

Использованные источники:

1. http://knoema.ru/atlas/ Статистические данные о трудовых ресурсах по Ставропольскому краю
2. http://www.stavregion.ru/ Отчет Губернатора Ставропольского края о результатах деятельности Правительства Ставропольского края за 2015 год.
3. http://www.gks.ru/ Состав экономически активного населения Ставропольского края

Перова Т.Н.
магистрант
Кузубова О.И.
магистрант
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПОНЯТИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ И ЕЕ ВИДЫ

Статья посвящена рассмотрению понятия капитализации. Обозначены, в зависимости от механизма наращивания, несколько видов капитализации, ссылаясь на работы ученых. Также рассмотрена капитализация в банковской и налоговой сферах. В заключении раскрыто понятие капитализации с разных сторон.

Ключевые слова: капитализация, виды капитализации, реальная капитализация, рыночная капитализация.

CONCEPT OF CAPITALIZATION AND ITS TYPES

The article discusses the concept of capitalization. Indicated, depending on the capacity mechanism, several types of capitalization, referring to the work of scientists. Capitalization is also considered in the banking and fiscal areas. Finally revealed the concept of capitalization with different sides.

Keywords: capitalization, capitalization types, the actual capitalization, market capitalization.

На сегодняшний день, наиболее распространенной трактовкой, присущей понятию «капитализация» является рыночная стоимость компании. Такое определение обычно используется в контексте работ, которые посвящены вопросам фондового рынка. Так, для уточнения того, что имеется в виду именно этот смысл, применяется определение «рыночная капитализация». Можно привести лишь одно из множества подобных определения термина «рыночная капитализация»: это «стоимость компании, определяемая рыночной ценой ее выпущенных и находящихся в обращении

обыкновенных акций»[31], Также, само определение рыночной капитализации иногда подменяется способом ее расчета, то есть, произведением общего количества выпущенных компанией акций на рыночную цену одной акции.[32]

В работах таких ученых как Гальцева Е.В. и Хотинская Г.И.[33] обозначаются несколько видов капитализации, в зависимости от механизма наращивания капитализации выделяют:

– реальная капитализация;
– маркетинговая или субъективная капитализация;
– рыночная или фиктивная капитализация.

Реальная капитализация. Эффективно действующее предприятие практически всегда будет иметь положительный результат хозяйственной деятельности. Реинвестиционная часть прибыли накапливается в 3 разделе баланса, и во многом будет определять стоимость предприятия, а также приводить к увеличению собственного капитала. Высокий показатель капитализации показывает способность предприятия эффективно использовать ресурсы, генерировать доходы, расширять бизнес, таким образом, являясь условием будущей прибыли.

Однако при прочих равных условиях, увеличение раздела 3 баланса будет означать увеличение пассива и, следовательно, увеличивать актив хозяйствующего субъекта. Если в результате финансово-хозяйствующей деятельности предприятие будет реинвестировать прибыль и направлять ее на пополнение оборотных и внеоборотных активов, будет происходить реальная капитализация, которая выражается в увеличении реальной стоимости имущества. В таком случае капитализация будет представлять собой естественный результат финансово-хозяйственной деятельности, являясь экономически объективной и инициируется со стороны пассива баланса. Таким образом, можно отметить, что реальная капитализация ведет к увеличению рыночной стоимости компании, повышению ее кредитного рейтинга, укреплению ее финансовой устойчивости и др. Можно сказать, что разница между этими двумя видами капитализации заключается в том, что при маркетинговой капитализации не используются никакие финансовые ресурсы, а рост стоимости компании обусловлен повышение стоимости имущества путем переоценки. Совсем наоборот обстоит дело с реальной капитализацией, когда компания распоряжается финансовыми ресурсами и использует их на расширение производства.

Рыночная или фиктивная капитализация связана с определением, что рыночная стоимость компании представляет собой произведение стоимости акций компании на бирже на рыночную цену одной акции. В этом случае,

---

[31] Абрамов А.Е. Рыночная капитализация – понятие, показатели и сферы их применения// Акционерное общество. – 2015. –№3(4) май. – С. 51.

[32] Волошин Д.А. Нематериальные активы в формировании капитали зации компании// Экономический анализ. – 2014. – №3. – С. 40.

[33] Хотинская Г.И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании // Финансовый менеджмент. –2012. – №4. – С. 27.

увеличение рыночной стоимости акции и акционерной компании будет отражаться в активе баланса как переоценка финансовых вложений и балансироваться в пассиве добавочным капиталом.

Капитализация банковской сферы является еще одним контекстом, в котором может употребляться термин «капитализация». В работах авторов, рассматривающих этот вопрос, капитализация определяется как наращивание величины собственного капитала коммерческими банками за счет притока дополнительных финансовых ресурс.[34] Также в налоговой сфере употребляется понятие «тонкая капитализация», которое означает финансирование компании за счет внутрихолдинговых займов. В результате значительно снижается доля собственного капитала в компании, а проценты по полученному займу занижают налоговую прибыль. Цель таких отношений [35] – перевод прибыли под видом процентов в компанию, которая предоставила заем. Названные выше подходу к определению понятия «капитализация» имеют общую черту – капитализация определяется как некоторая величина, определяемая разными способами или с помощью бухгалтерского учета или биржевых цен на акции. Таким образом, капитализация – это показатель, которым можно охарактеризовать состояние компании в какой-либо момент времени.

Таким образом, капитализация с одной стороны – изменение или движение, а с другой – состояние. Эти два смысла могут объединяться с помощью понятия «процесс». Процесс капитализации связан с разнообразием различных механизмов, которые осуществляют фиксацию и изменение величины стоимости и ее движение.

Использованные источники:

1. Абрамов А.Е. Рыночная капитализация – понятие, показатели и сферы их применения// Акционерное общество. – 2015. –№3(4) май. – С. 51.
2. Волошин Д.А. Нематериальные активы в формировании капитали зации компании// Экономический анализ. – 2014. – №3. – С. 40.
3. Хотинская Г.И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании // Финансовый менеджмент. –2012. – №4. – С. 27.
4. Костин А. Наш приоритет – капитализация// Нацио-нальный банковский журнал. – 2014. – №7. – С. 24.
5. Полежарова Л.В. Правила тонкой капитализации// Российский налоговый курьер. – 2013. – №5. – С. 47.

[34] Костин А. Наш приоритет – капитализация// Нацио-нальный банковский журнал. – 2014. – №7. – С. 24.
[35] Полежарова Л.В. Правила тонкой капитализации// Российский налоговый курьер. – 2013. – №5. – С. 47.

Перова Т.Н.
магистрант
Кузубова О.И.
магистрант
«РГЭУ (РИНХ)»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ

Статья посвящена важной на сегодняшний день проблеме связанной с валютными рисками. Показана важность проблемы вследствие глобализации валютного рынка. Представлены источники, классификация валютного риска, его субъекты. Также затронут вопрос, касающийся операционных валютных рисков, в область которого попадает большое количество людей.

Ключевые слова: валютный риск, валюта, валютный курс.

EXCHANGE RATE RISKS

The article is devoted to the important issue today related to foreign exchange risk. The importance of the problem of the foreign exchange market due to globalization. Presented sources, currency risk classification, his subjects. Also raised the issue concerning the operating currency risks to which a large number of people involved.

Keywords: exchange rate risk, currency, exchange rate.

Валютный риск[36] соответствует общему определению риска, то есть неблагоприятный результат от того или иного вида деятельности (принятия решений) в условия неопределенности.

Напрямую валютные риски связаны с деятельностью крупных структур (банков, бирж), которые в своем распоряжении имеют большие суммы денежных средств.

Источником валютного риска являются колебания валютных курсов, неблагоприятных событий, связанные с денежными потерями (убытками) или получения денежных доходов ниже ожидаемого уровня. Субъектами риска являются лица, структура, которые проводят операции в иностранной валюте.

При проведении кредитных, внешнеторговых, расчетных, инвестиционных операций, а так же операций на товарном и фондовом биржах, в связи с изменением стоимости пассивов, активов, денежных требований и обязательств в иностранной валюте, вследствие изменения валютного курса появляется валютный риск. К примеру, валютный риск возникает при изменения курса валют цены (или займа) по отношению к валюте платежа в период кредитного или внешнеторгового договора и

[36] Струченкова Т.В. Валютные риски: анализ и управление [Текст]: учеб. пособие для студентов, обучающихся по спец. «Мировая экономика», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Т.В. Струченкова. – М: КРОКУС, 2013. – С. 218.

осуществляемого платежа по нему. Кредитор несет риск понижения курса валют цены, т.е. кредита, так как он получит меньшую реальную стоимость по сравнению с контрактной стоимостью.

В современном мире валютный рынок действует в условия глобализации экономике, которая проявляется в снижении барьеров на пути движения капиталов, товаров и услуг между странами в дерегулировании национальных экономик и др. В таких условиях валютный курс является источником неопределенности, так как на него в той или иной степени влияют все существенные изменения, происходящие в конкретной стране или мире.

Недавние финансовые кризисы показывают, что усиление глобальной интеграции финансовых рынков, что приводит к увеличению валютных рисков, которые в свою очередь способствует быстрому распространению изменений валютного курса между странами.

Валютные риски принято классифицировать на операционный риск, трансляционный и экономический.[37]

Примером операционного валютного риска является ситуация в которой покупатель, желающий приобрести товар за рубежом, вынужден менять российский рубль на любую другую валюту, теряя на курсе обмена. При этом этот же покупатель может понести потери и при получении валюты на территории собственного государства, где она может внезапно обесцениться.

Единственная возможность снижения операционных валютных рисков заключается в получении денег за товар в национальной валюте покупателя, вне зависимости от курса обмена валюты, что позволяет установить твердую цену на товар и не повышать ее в случае понижения курса.

Одновременно имея большой запас пассивного доллара, компания понесет убыток при возрастании его курса.

В особую группу валютных рисков в экономике принято выделять следующие три вида:[38]

скрытые риски. Данная разновидность финансового валютного риска возникает тогда, когда компания, подвергается риску, не зная об этом.

Примером скрытого риска является операционный риск, возникающий тогда, когда филиал известной российской компании, располагающийся в США, и сам по себе являющийся потенциальным возбудителем риска, производит финансовые операции с одной из европейских стран, производящей расчеты в евро. В описанном случае крупный концерн зависит не только от курса доллара, но и от курса евро, теряя убытки при их падении;

страховые риски. Страховым в экономике считается риск, имеющийся при инвестировании, к примеру, российским коммерческим банком,

---

[37] Борисюк Н.К, Банковское дело: учебное пособие Оренбург: ОГУ , 2014. – С. 223.

[38]Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и К», 2014. – С. 247.

предприятия за рубежом. Страховой риск является риском несения значительных убытков при несвоевременной доставке валюты по причинам, не зависящим от поставщиков, к примеру, из-за наложенных правительством ограничений на вывоз и ввоз национальной валюты. В наибольшей степени подвержены страховым рискам страны, чья валюта является неконвертируемой;

валютно-курсовые риски. Данная разновидность рисков напрямую связана с изменениями валютного курса, подразделяясь на три основных подвида:

аккаунтинговый, или риск, возникающий в связи с валютными перерасчетами, любые колебания курса валюты отражаются на внутренней бухгалтерии фирмы при последующем перерасчете средств;

валютно-экономический риск, связанный с тем, что колебания валютных курсов отражаются при долгосрочном рассмотрении на финансовых потоках;

контрактный риск проявляется только в том случае, если колебания курса отражаются на итоговом результате конкретных сделок.

Использованные источники:

1. Борисюк Н.К, Банковское дело: учебное пособие Оренбург: ОГУ , 2014. – С. 223.
2. Струченкова Т.В. Валютные риски: анализ и управление [Текст]: учеб. пособие для студентов, обучающихся по спец. «Мировая экономика», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Т.В. Струченкова. – М: КРОКУС, 2013. – С. 218.
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и К», 2014. – С. 247.

УДК 001.201

Петраш Е.В.
студент 3 курса
факультет Магистратуры
направленность программы «Бухгалтерский учет, контроль налогообложения и судебно-бухгалтерская экспертиза»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Россия, г. Саратов

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Основным признаком, которым можно охарактеризовать экономические преступления в настоящее время, является их латентность. Если несколько 15-20 лет назад экономические преступления в основном были представлены такими фактами хозяйственной деятельности, как недостачи товарно-материальных ценностей, хищение имущества,

выявление фактов растрат, то сегодня совершение налогового преступления маскируется при помощи фальсификации данных бухгалтерского учета. Профилактикой этому может служить анализ данных бухгалтерской отчетности организаций.

Актуальность этого вопроса подтверждается возросшей заинтересованностью работников налоговых органов к сдаче бухгалтерской отчетности. Так, с вступлением в силу новой редакции Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ, бухгалтерскую отчетность в 2014 год начали предоставлять и организации-спецрежимники. В следствии чего, все юридические лица без исключений теперь уравнены в обязанности сдачи годовой бухгалтерской отчетности.

Для целей ведения бухгалтерского учета в нашей стране необходимо руководствоваться принципами бухгалтерского учета: непрерывности, понятности, достоверности и правдивости, объективности и т.д. Требования к ведению бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов в России установлены приказом Министерства Финансов Российской Федерации № 43н от 6 июля 1999 года (Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99).

Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» раскрывает состав бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс;
-отчет о финансовых результатах;
-отчет об изменениях капитала;
-отчет о движении денежных средств;
-аудиторское заключение (если организация подлежит обязательному аудиту);
-пояснительная записка.

В узком смысле бухгалтерская отчетность представляет собой систему взаимосвязанных показателей, характеризующих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату.

Очевидно, что при полном соблюдении всех принципов, норм и правил ведения бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность дает полное представление о деятельности организации.

Контроль между показателями бухгалтерской отчетности (в состав которой входит бухгалтер может осуществляться в двух направлениях:

- во времени;
- между показателями отдельных форм бухгалтерской отчетности.

Совокупность комплексного исследования во взаимосвязи и во времени показателей бухгалтерской отчетности, верного отражения по счетам бухгалтерского учета двойной записи, арифметическая проверка калькуляции, проведение инвентаризации, используемая для предупреждения выявления несоответствий и отклонений в нормальном ходе хозяйственной деятельности дает представление о бухгалтерском анализе.

Если попытки сокрытия фактов ухода от уплаты налогов (страховых взносов) не производится совместно с фальсификацией и подлогом регистров бухгалтерских операций, то следы уклонения обязательно находят свое проявление в виде разрыва данных и элементов бухгалтерского учета. Как правило факт совершения такого преступления подтверждается:

- отсутствием корреляции данных отдельных статей бухгалтерского баланса с данными счетов;
- либо записи на счетах бухгалтерского учета недостоверны и не могут быть подтверждены (противоречат) первичным документам.

Статистика, составленная специалистами по выявлению налоговых правонарушений, свидетельствует о том, что деятельность предпринимателей без образования юридического лица более насыщена элементами налоговых нарушений. Нельзя не связать этот факт с тем, что на индивидуальных предпринимателей законодательно не возложена обязанность по предоставлению бухгалтерской отчетности.

Не смотря на такую высокую значимость анализа бухгалтерской отчетности налогоплательщиков, специалистами налоговых органов как правило большее внимание уделяется к таким формам отчетности как налоговые декларации. Бухгалтерская отчетность более пристально рассматривается в ходе проведения камеральной проверки:

- если организация производит выплату дивидендов и нужно подтвердить информацию о величине нераспределенной прибыли;
- если юридическое лицо находится в стадии ликвидации и необходимо сформировать полное представление об имуществе и обязательствах на отчетную дату, для наиболее полного удовлетворения требования кредиторов.

Бухгалтерская отчетность, представляя собой источник взаимосвязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности организации за период, несет в себе важную функцию предупреждения экономических правонарушений. Введение практики обязательного анализа показателей бухгалтерской отчетности со стороны налоговых органов позволит своевременно выявлять и предупреждать совершение экономических преступлений. Закрепление обязанности по сдаче обязательной бухгалтерской отчетности за предпринимателями без образования юридического лица, а также за объединениями юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (например, за простыми товариществами), которые не образуют юридическое лицо будет также способствовать профилактике налоговых преступлений.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС КонсультантПлюс.
2. Анатесян, Г.А. Судебная бухгалтерия / Г.А. Анатесян, С.П. Голубятников. – М.: Юридическая литература, 1989. – 352 с.
3. Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. –

М.: Проспект, – 2012. – 240 с.
4. Голубятников, С.П. Судебная бухгалтерия / С.П. Голубятников, Е.С. Леханова. – М.: Инфра, 2007. – 241 с.
5. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии / Н.В. Пошерстник. – М.: Проспект, 2010. – 560 с.
6. Романов, В.В. Судебная бухгалтерия. Краткий курс / В.В. Романов. – М.: Научная книга, 2009. – 65 с.

УДК 001.201

Петраш Е.В.
студент 3 курса
факультет Магистратуры
направленность программы «Бухгалтерский учет, контроль налогообложения и судебно-бухгалтерская экспертиза»
Россия, г. Саратов

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Основным признаком, которым можно охарактеризовать экономические преступления в настоящее время, является их латентность. Если несколько 15-20 лет назад экономические преступления в основном были представлены такими фактами хозяйственной деятельности, как недостачи товарно-материальных ценностей, хищение имущества, выявление фактов растрат, то сегодня совершение налогового преступления маскируется при помощи фальсификации данных бухгалтерского учета. Профилактикой этому может служить анализ данных бухгалтерской отчетности организаций.

Актуальность этого вопроса подтверждается возросшей заинтересованностью работников налоговых органов к сдаче бухгалтерской отчетности. Так, с вступлением в силу новой редакции Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ, бухгалтерскую отчетность в 2014 год начали предоставлять и организации-спецрежимники. В следствии чего, все юридические лица без исключений теперь уравнены в обязанности сдачи годовой бухгалтерской отчетности.

Для целей ведения бухгалтерского учета в нашей стране необходимо руководствоваться принципами бухгалтерского учета: непрерывности, понятности, достоверности и правдивости, объективности и т.д. Требования к ведению бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов в России установлены приказом Министерства Финансов Российской Федерации № 43н от 6 июля 1999 года (Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99).

Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» раскрывает состав бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс;

-отчет о финансовых результатах;

-отчет об изменениях капитала;

-отчет о движении денежных средств;

-аудиторское заключение (если организация подлежит обязательному аудиту);

-пояснительная записка.

В узком смысле бухгалтерская отчетность представляет собой систему взаимосвязанных показателей, характеризующих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату.

Очевидно, что при полном соблюдении всех принципов, норм и правил ведения бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность дает полное представление о деятельности организации.

Контроль между показателями бухгалтерской отчетности (в состав которой входит бухгалтер может осуществляться в двух направлениях:

- во времени;

- между показателями отдельных форм бухгалтерской отчетности.

Совокупность комплексного исследования во взаимосвязи и во времени показателей бухгалтерской отчетности, верного отражения по счетам бухгалтерского учета двойной записи, арифметическая проверка калькуляции, проведение инвентаризации, используемая для предупреждения выявления несоответствий и отклонений в нормальном ходе хозяйственной деятельности дает представление о бухгалтерском анализе.

Если попытки сокрытия фактов ухода от уплаты налогов (страховых взносов) не производится совместно с фальсификацией и подлогом регистров бухгалтерских операций, то следы уклонения обязательно находят свое проявление в виде разрыва данных и элементов бухгалтерского учета. Как правило факт совершения такого преступления подтверждается:

- отсутствием корреляции данных отдельных статей бухгалтерского баланса с данными счетов;

- либо записи на счетах бухгалтерского учета недостоверны и не могут быть подтверждены (противоречат) первичным документам.

Статистика, составленная специалистами по выявлению налоговых правонарушений, свидетельствует о том, что деятельность предпринимателей без образования юридического лица более насыщена элементами налоговых нарушений. Нельзя не связать этот факт с тем, что на индивидуальных предпринимателей законодательно не возложена обязанность по предоставлению бухгалтерской отчетности.

Не смотря на такую высокую значимость анализа бухгалтерской отчетности налогоплательщиков, специалистами налоговых органов как правило большее внимание уделяется к таким формам отчетности как налоговые декларации. Бухгалтерская отчетность более пристально рассматривается в ходе проведения камеральной проверки:

- если организация производит выплату дивидендов и нужно

подтвердить информацию о величине нераспределенной прибыли;

- если юридическое лицо находится в стадии ликвидации и необходимо сформировать полное представление об имуществе и обязательствах на отчетную дату, для наиболее полного удовлетворения требования кредиторов.

Бухгалтерская отчетность, представляя собой источник взаимосвязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности организации за период, несет в себе важную функцию предупреждения экономических правонарушений. Введение практики обязательного анализа показателей бухгалтерской отчетности со стороны налоговых органов позволит своевременно выявлять и предупреждать совершение экономических преступлений. Закрепление обязанности по сдаче обязательной бухгалтерской отчетности за предпринимателями без образования юридического лица, а также за объединениями юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (например, за простыми товариществами), которые не образуют юридическое лицо будет также способствовать профилактике налоговых преступлений.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС КонсультантПлюс.
2. Анатесян, Г.А. Судебная бухгалтерия / Г.А. Анатесян, С.П. Голубятников. – М.: Юридическая литература, 1989. – 352 с.
3. Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Проспект, – 2012. – 240 с.
4. Голубятников, С.П. Судебная бухгалтерия / С.П. Голубятников, Е.С. Леханова. – М.: Инфра, 2007. – 241 с.
5. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии / Н.В. Пошерстник. – М.: Проспект, 2010. – 560 с.
6. Романов, В.В. Судебная бухгалтерия. Краткий курс / В.В. Романов. – М.: Научная книга, 2009. – 65 с.

Петров М.Г.
студент 4 курса
Балова Н.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Альметьевск

СИСТЕМА СЕТЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Применение системы сетевого планирования способствует разработке оптимального варианта стратегического плана развития предприятия. Основным плановым документом в этой системе является сетевой график. В сетевом графике с необходимой степенью

детализации изображается, какие работы, в какой последовательности и за какое время предстоит выполнить.

Ключевые слова: сетевое планирование, моделирование, линейный график, сетевой график, план – график.

Petrov M.G.
4th year student
scientific Director: Balova N.A.
candidate of economic Sciences
associate Professor
Kazan national research technical University n. a. A. N. Tupolev – KAI
Russia, Almetyevsk

NETWORK BUSINESS PLANNING SYSTEM

Annotation: The use of network planning system contributes to the development of an optimum variant of the company's strategic development plan. Basic planning document in this system is a network schedule. In the network with the necessary degree of detail portrayed what works in what sequence and how much time will have to perform.

Keywords: network planning, modeling, linear schedule, network schedule, plan - schedule.

Сетевое планирование — это одна из форм графического отражения содержания работ и продолжительности выполнения стратегических планов и долгосрочных комплексов проектных, плановых, организационных и других видов деятельности предприятия. Наряду с линейными графиками и табличными расчетами сетевые методы планирования находят широкое применение при разработке перспективных планов и моделей создания сложных производственных систем и других объектов долгосрочного использования. Сетевые планы работ предприятий по созданию новой конкурентоспособной продукции содержат не только общую длительность всего комплекса проектно-производственной и финансово-экономической деятельности, но и продолжительность, и последовательность осуществления отдельных процессов или этапов, а также расчет потребности необходимых экономических ресурсов.

Впервые планы-графики выполнения производственных процессов были применены на американских фирмах Г. Гантом. На линейных или ленточных графиках по горизонтальной оси в выбранном масштабе времени откладывается продолжительность работ по всем стадиям, этапам производства. Содержание циклов работ изображается по вертикальной оси с необходимой степенью их расчленения на отдельные части или элементы.

Цикловые или линейные графики обычно применяются на отечественных предприятиях в процессе краткосрочного или оперативного планирования производственной деятельности. Основным недостатком таких планов-графиков является отсутствие возможности тесной взаимоувязки отдельных работ в единую производственную систему или

общий процесс достижения запланированных конечных целей предприятия [1].

В отличие от линейных графиков сетевое планирование служит основой экономических и математических расчетов, графических и аналитических вычислений, организационных и управленческих решений, оперативных и стратегических планов, обеспечивающих не только изображение, но и моделирование, анализ и оптимизацию проектов выполнения сложных технических объектов и конструкторских разработок.

Под сетевым планированием принято понимать графическое изображение определенного комплекса выполняемых работ, отражающее их логическую последовательность, существующую взаимосвязь и планируемую продолжительность, и обеспечивающее последующую оптимизацию разработанного графика на основе экономико-математических методов и компьютерной техники с целью его использования для текущего управления ходом работ. Сетевое планирование может успешно применяться в различных сферах производственной и предпринимательской деятельности, таких, как выполнение маркетинговых исследований; проведение научно-исследовательских работ; проектирование опытно-конструкторских разработок; осуществление организационно-технологических проектов; освоение опытного и серийного производства продукции; строительство и монтаж промышленных объектов; ремонт и модернизация технологического оборудования; разработка бизнес-планов производства новых товаров; реструктуризация действующего производства в условиях рынка; подготовка и расстановка различных категорий персонала; управление инновационной деятельностью предприятия [1].

Применение сетевого планирования в современном производстве способствует решению следующих задач, как стратегических, так и оперативных:

1) обоснованный выбор цели развития каждого подразделения предприятия с учетом существующих рыночных требований и планируемых конечных результатов;

2) разработка детальных заданий всем подразделениям и службам предприятия на основе их взаимоувязки с единой стратегической целью в планируемом периоде;

3) привлечение к составлению планов-проектов будущих непосредственных исполнителей основных этапов предстоящих работ, имеющих производственный опыт и необходимую квалификацию;

4) эффективное распределение и рационально использование имеющихся на предприятии ограниченных ресурсов;

5) осуществление прогнозирования хода выполнения основных этапов работ, и своевременное принятие необходимых плановых и управленческих решений по корректировке сроков;

6) проведение многовариантного экономического анализа различных технологических методов и последовательных этапов выполнения работ и

распределения ресурсов с целью достижения запланированных результатов;

7) корректировка планов-графиков выполнения работ с учетом изменения внешней и внутренней среды и других рыночных условий;

8) использование для обработки больших массивов справочно-нормативной информации, выполнения текущих расчетов и построения сетевых моделей современной компьютерной техники;

9) оперативно получение необходимых плановых данных о фактическом состоянии хода работ, издержках и результатах производства;

10) обеспечение в процессе планирования и управления работами взаимодействия долгосрочной общей стратегии с краткосрочными конкретными целями предприятия.

Таким образом, применение системы сетевого планирования способствует разработке оптимального варианта стратегического плана развития предприятия, который служит основой оперативного управления комплексом работ в ходе его осуществления.

Использованные источники:

1. Кудрявцев Е.М. Microsoft Project. Методы сетевого планирования и управления проектом. – М.: ДМК Пресс, 2005. – 240 с., ил.

УДК 796.034.2

Петров Р.Е., к.п.н.
доцент
кафедра физической культуры
Ильдаров А.И.
студент 4 курса
Казанский (Приволжский) федеральный университет
филиал в г. Елабуга
Россия, г. Елабуга

РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению важности роли физической культуры в формировании здорового образа жизни. Актуальность данной статьи очевидна, т.к. в наше время физическая культура просто необходима человеку.

Ключевые слова: физическая культура, здоровье, образ жизни.

THE ROLE OF PHYSICAL CULTURE IN THE FORMATION OF A HEALTHY LIFESTYLE.

Annotation. This article deals with the importance of the role of physical culture in the formation of a healthy lifestyle. The relevance of this article is obvious, because nowadays physical culture is absolutely necessary to man.

Key words: physical education, health, lifestyle.

Как мы знаем, физическая культура и занятие спортом всегда занимали особое место в нашем обществе. Однако, несмотря на это актуальнейшей

проблемой на сегодняшний день является - формирование здорового образа жизни.

Здоровый образ жизни – это индивидуальная система поведения человека, которая обеспечивает ему физическое, душевное, социальное благополучие в реальной окружающей среде и активное долголетие [2, с. 40].

Понятие «здоровый образ жизни» появилось в 70-х годах XX века. Предшествовало этому уменьшение продолжительности жизни человека, изменение окружающей среды, а также перемены, произошедшие в самих людях. Сегодня люди меньше двигаются, потребляют большое количество вредной пищи и алкоголя, находятся в постоянном стрессовом состоянии, сталкиваются с заболеваниями, которые с каждым годом прогрессируют и, среди которых большее количество, передается по наследству.

Вместе с тем, физическое и психическое состояние человека на 50% зависит от его образа жизни, по 20% определяются экологическими и биологическими (наследственными) факторами, и всего 10% отводится медицине. Отсюда следует, что человек, ведущий здоровый образ жизни, на 50% гарантирует высокий уровень своего здоровья. А человек, пренебрегающий возможностью улучшить свое самочувствие, характеризуется ухудшением здоровья, общего психического состояния, преждевременной старостью [3, с. 71].

«Как сохранить свое физическое и психическое здоровье? Как встретить старость без болезней? С чего начать?» - эти вопросы задает себе каждый житель нашей планеты. Ответ лежит на поверхности. Фундаментом здорового образа жизни является физическая культура, которая включает в себя развитие и сохранение телесных характеристик человека в тесной взаимосвязи с его духовной деятельностью [1, с. 243].

Начинающему борцу за здоровый образ жизни необходимо уделять не менее 30 минут в день физическим упражнениям. Вид физической активности каждого человека определяется индивидуально в зависимости от возраста, потребностей и возможностей: занятия в тренажерном зале, в бассейне; занятие гимнастикой, йогой, спортивной ходьбой или бегом; велосипедные или лыжные прогулки и т.д.

Физическое развитие человека сложный процесс становления, формирования и изменения свойств его организма, физических качеств и способностей, которому характерно изменение:

- показателей телосложения;
- потребностей в здоровье и высокой работоспособности;
- показателей развития физических качеств [4, с.8].

Занятие физической культурой способствует и удовлетворению социальных потребностей человека, таких как: стремление к развитию, познанию, положительным эмоциям, общению, достижению целей, самоутверждению, формированию волевых, нравственных качеств и т.п.

Бытующее в народе мнение о том, что отказ от табакокурения,

алкоголя, вредной пищи способствует здоровому образу жизни справедливо можно назвать ложным. Они играют лишь вспомогательную роль при поддержании организма от негативных последствий. Также важно помнить, занятие физической культурой способно не только укрепить здоровье, но и избавить от врожденных или приобретенных болезней.

Накопленный опыт до настоящего времени дает возможность с уверенностью сказать, что занятие физической культурой и спортом решает в комплексе такие проблемы, как повышение уровня здоровья, воспитания, психического состояния одного человека и общества в целом.

Современный человек занят выполнением массы дел и обязанностей. Очень часто ему не хватает времени даже на личные дела. В итоге он забывает о самом главном – о себе, о своем физическом и психическом здоровье. Так давайте остановимся и подумаем, сопоставимы ли наши «неотложные» дела и наше самочувствие, наше будущее, будущее наших поколений? Ответ очевиден.

К счастью, сегодня прослеживается тенденция к росту интереса к физической культуре и спорту. Большое количество подростков, молодежи, людей старшего поколения можно встретить в спортивных залах, на беговых дорожках. Радует и то, что с каждым годом увеличивается количество спортивных залов, различных секций спортивного направления. В этом есть большая заслуга государства.

Таким образом, здоровый образ жизни – это комплексное понятие, включающее все сферы человеческой жизни. Оно направлено на полное изменение жизнедеятельности человека. Главное помнить: движение – это жизнь!

Использованные источники:

1. Акчурин Б.Г. Человеческая телесность и социальные аспекты ее идентификации: дисс. на соиск. учен. степени док. филос. наук. Уфа, 2005. 315 с.
2. Вайнер Э.Н. ЗОЖ как принципиальная основа обеспечения здоровой жизнедеятельности/ Э.Н. Вайнер// ОБЖ. Основы безопасности жизни. 2009. № 3. С.39-46
3. Лисицын Ю.П. Слово о здоровье. М., 1993, 192 с.
4. Холодков Ж.К. Теория и методика физического воспитания и спорта: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2-е изд., исп. и доп. М.: Издательский центр «Академия», 2003. 490 с.

УДК 338

Петрова Е.А.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Лаврухина Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Калужский Филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Калуга

ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАНЫ

Статья посвящена исследованию фармакологического бизнеса как фактора улучшения демографического положения страны. Целью фармакологического бизнеса является получение прибыли от продолжения развития болезней. Основными источниками получения информации являются исследования статистики Всемирной организации здравоохранения, а также все электронные источники информации.

Ключевые слова: бизнес, фармакология, демография, рынок лекарств, социальные последствия.

The article investigates the pharmacological business as a factor in improving the demographic situation of the country. The aim of the pharmacological business is making a profit from the continuing development of diseases. The main sources of information are the study of the World Health Organization statistics and all electronic information sources.

Tags: business, pharmacology, demography, medicine market, the social consequences.

По сегодняшний день медицина шагает семимильными шагами вперед, было сделано множество открытий, разработано не меньшее количество технологий в сфере медицины. Тем не менее, количество заболеваний, которыми страдают люди, не уменьшается. В настоящее время статистика заболеваемости граждан Российской Федерации показывает, что большинство из них болеют раком или сердечно-сосудистыми заболеваниями. Всемирная организация здравоохранения приводит следующую статистику: ежегодно в мире умирает около 17,5 млн. человек из-за сердечно-сосудистых заболеваний, и 8,2 млн. человек во всем мире в год умирает вследствие рака. [1] Почему же статистика смертности из года в год не сокращается?

Если обратить внимание на уровень развития фармакологии в России, то стоит отметить, что в настоящее время все предприятия, занимающиеся производством лекарств, оснащены химическими лабораториями и оборудованием современного типа. В таких условиях происходит разработка новых и усовершенствование старых лекарств. Благодаря созданию огромного количества лекарственных препаратов, стало возможным

оказание влияния на все функции человеческого организма. Таким образом, можно смело сделать вывод о том, что фармакология стала своего рода бизнесом вместо помощи людям. Данный вид бизнеса всегда будет оставаться востребованным и прибыльным только в случае, если не будет придумана таблетка «от всех болезней». Тем не менее сдерживание разработки этой самой таблетки все же имеет место быть.

Фармакологический бизнес действует по следующим принципам:

- Данный вид бизнеса не ориентирован на улучшение здоровья людей, а нацелен на получение прибыли
- Рынком сбыта лекарственных препаратов являются сами люди, но только тогда, когда они больны. Продолжение и распространение болезней является условием роста фармакологического бизнеса
- Главным условием стабильности фармакологического бизнеса является разработка лекарств, которые не лечат саму болезнь, а только заглушают симптомы

Вследствие этого, среди врачей в последнее время стала отмечаться практика назначения тех самых лекарств, которые всего лишь заглушают симптомы, вместо тех, которые ее лечат. Этот вид практики можно смело называть мошенничеством. Почему такое мошенничество имеет место во врачебной практике? Все дело в том, что врачи тоже являются элементами этой пирамиды. В каждой крупной больнице или поликлинике официально трудоустроен по меньшей мере хотя бы один фармацевт. Если вдруг врач назначает лекарство, которое стоит две тысячи рублей, а существует отечественный аналог данного препарата, который стоит в четыре раза дешевле, то врача могут призвать к ответственности эксперты-страховщики. Именно для консультации врача в вопросах назначения лекарственных препаратов во всех поликлиниках и больницах работает фармацевт. Этот самый клинический или поликлинический фармацевт задает установку врачу. Как правило, во избежание привлечения к ответственности, врачи назначают лекарство с усредненным ценовым показателем. Что касается того, какие именно препараты назначать, то можно отметить, что если врач будет назначать пациенту лекарственные препараты, которые лечат болезнь, а не заглушают ее симптомы, то весь фармакологический бизнес попросту рухнет.

Фармакологический бизнес оказывает следующее влияние на демографическое положение страны:

- Каждый пятый россиянин экономит на своем здоровье из-за нехватки денежных средств вследствие завышенных цен на лекарственные препараты. Среди тех, кто нуждается в постоянном приеме лекарств, эта доля составляет почти 30%. [2]
- Следствием сдерживания производства лекарств, лечащих болезнь, а не заглушающих ее симптомы, является постепенное увеличение смертности граждан. По данным Росстат данный показатель на 2016 год

составляет 13,2 человека на 1000 населения. [2]

- Замена естественных лекарственных компонентов синтетическими увеличивает вероятность аллергических реакций. Данная практика в настоящее время популярна в фармакологии.
- Законодательный запрет распространения так называемой «народной медицины» позволяет сдерживать снижение количества заболеваний, несмотря на то, что непатентоспособные терапии с давних времен являлись основным выбором лечения

Проанализировав все вышесказанное, можно определить следующие пути решения проблемы улучшения демографического положения страны:

- Сокращение финансирования фармакологических фирм государством
- Снижение стоимости лекарственных препаратов или производство более дешевых аналогов
- Увеличение числа естественных компонентов в составе лекарственных препаратов
- Назначение врачами препаратов, которые лечат болезнь, а не тех, которые ее маскируют

Результатом применения данных путей решения проблемы будет увеличение числа рождаемости, снижение числа смертности, снижение заболеваемости, улучшение материального состояния граждан страны, а также увеличение доверия врачам.

Использованные источники:

1. http://www.who.int/ru/
2. http://www.gks.ru/

УДК 658.6

Пешкова К. Е.
старший преподаватель
Сахалинский институт железнодорожного транспорта
Дальневосточный государственный университет путей сообщения
филиал в г. Южно-Сахалинске
Россия, г. Южно-Сахалинск

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И РОЛЬ ТОРГОВЫХ КВАРТАЛОВ В ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ЯПОНИИ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы развития системы розничной торговли Японии не просто как способа стимулирования сбыта, а как способа внесения вклада в общество.

Ключевые слова: малое предприятие, розничная торговля, малое предприятие, розничный бизнес.

OVERVIEW OF SMALL AND MEDIUM RETAILERS AND SHOPPING AREAS ROLE IN PUBLIC LIFE JAPAN

Abstract: The article deals with the development of Japan's retail system is not just as a means of sales promotion, and as a way of contributing to society.

Keywords: small business, retail, small business, retail business.

Исторически в Японии складывалась такая структура розничной торговли, при которой доминирующую позицию занимали мелкие розничные предприятия, управляемые независимыми собственниками. Еще около 30 лет назад небольшие торговые лавки, обслуживающие своих постоянных покупателей, строились одна к другой. Это было вызвано рядом причин. «Во-первых, японские городские кварталы — это, как правило, многолюдные переплетающиеся улицы с дорогими платными парковками или вообще без них, в связи с чем японцы традиционно отправлялись за покупками пешком или, в крайнем случае, общественным транспортом» [2]. В связи с этим сфера розничной торговли в Японии приобрела локальный характер, тем самым предлагая совершать покупки неподалёку от дома или места работы. «Во-вторых, японцы не покупали впрок, предпочитая ежедневные покупки небольшими партиями» [2]. Это обусловлено традициями японской кухни, которая предусматривает использование свежих продуктов.

Государство законодательным образом закрепляло приоритет за мелким розничным бизнесом. Для обеспечения роста среди некрупных предприятий розничной торговли были разработаны: закон «О поддержке малого и среднего бизнеса в розничной торговле» и закон «О содействии частным предприятиям», которые были приняты в 1959 г.

С высоким экономическим ростом Японии общее число торговых кварталов достигло почти 13500, а в префектуре Токио 2650 торговых кварталов, но, к сожалению, в настоящее время продолжает развитие только два процента из них. Иначе говоря, большинство торговых кварталов оказались в застое или на стадии спада. Многие из центральных дорог периферийных частей Японии представляют собой фактически пустые улицы с закрытыми магазинами.

Причинами такой ситуации являются наступление автомобильной эпохи, появление торговых организаций в лице больших сетей магазинов и т.д., а также смягчение административных и других ограничений в общественной структуре. Местные торговцы со своей стороны должны признать, что прилагали мало усилий для удовлетворения потребностей клиентов и извлечь урок из этого факта.

«Организация торговых кварталов в Японии преследует множество различных целей, таких как формирование и поддержание спроса и предложения среди местного населения, развитие сферы торговли, поддержание чистоты, содержание, развитие и улучшение состояния квартала, взаимная поддержка жителей, привлечение туристов и многое другое» [1].



Рис. 1 – Торговый квартал Карасуяма, префектура г. Токио

В этой связи в торговом квартале Карасуяма представители магазинов сообща работали над решением проблем и, ранее, чем в других регионах, придумали систему льготных «штампов» и «поинтов» (рис. 2), выдаваемых в зависимости от суммы покупок.

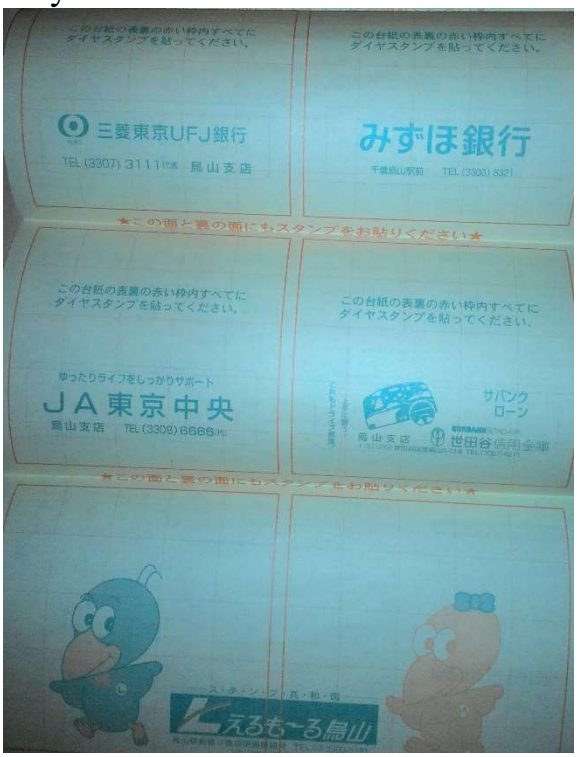


Рис. 2 – Бланк для «штампов», используемый в квартале Карасуяма

Это послужило весьма успешным способом стимулирования сбыта, привлекающим клиентов к торговому кварталу. На данный момент этот метод со штампами называется «Система Карасуяма» и распространяется более чем в 1200 торговых кварталах по всей Японии. Стоит также отметить, что в местной кредитной организации клиентам также выдаются штампы, к тому же они могут вложить накопленные штампы на свой счёт в качестве депозита.

В последние годы наблюдается подъем японской экономики и ускорилось старение общества из-за снижения рождаемости, в результате чего повышаются потребности людей в душевном богатстве. Настало такое время, когда от предприятий требуют активной деятельности во благо

общества. Это большой шанс для торговых кварталов. Если ранее торговые кварталы играли роль фундамента бытовой жизни, где люди могли общаться, учиться и понимать друг друга, то в дальнейшем их роль наверняка будет призвана иметь еще больший общественный характер. Также нововведенные законы о создании городов и муниципальные постановления, способствующие вступлению в состав торговых кварталов, помогают наладить такие условия, при которых естественным образом собираются много клиентов и предпринимателей в центральных частях каждого региона.

Именно в такое время торговые кварталы, как жизненно важные органы в обществе, должны предпринимать новые шаги – инновации. В торговом квартале Карасуяма в рамках подобных мероприятий было внесено улучшение в прежнюю систему и было начато начисление «поинтов» за деятельность, вносящую вклад в развитие местности. Данная система подразумевает под собой получение «поинтов» не только за совершённые покупки, но и за общественно полезную деятельность, например, за участие в уборках территории, помощь пожилому населению и т.д. Результатом работы этой системы стал рост активности местных жителей и предпринимателей. Торговый квартал преобразился и стал не только местом, где местные жители могут совершить покупки, но и местом комфортного времяпрепровождения.

Развитие системы не просто как способа стимулирования сбыта, а как способа внесения вклада в общество позволяет поддерживать и растить регионы, а также укреплять сотрудничество между предприятиями различных отраслей, не говоря уже о клиентах. В конечном итоге подобное движение еще активизирует торговые кварталы. Основу всего этого даёт, конечно, ноу-хау системы штампов. Разработанной на протяжении долгих лет.

Использованные источники:

1. Злыгостев В. Ю Управление по-японски. Особенности системы управления персоналом и мотивации труда в японском кадровом менеджменте на современных японских предприятиях. М.: Академия естествознания, 2016.
2. Тарасова Т. В. Розничная торговля в Японии: прошлое, настоящее и будущее // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003, № 2.
3. Материалы стажировки, организованной Министерством иностранных дел Японии, Генеральным Консульством Японии на Сахалине в г. Южно-Сахалинске, Филиалом АНО «Японский центр» – «Японский центр на Сахалине», а также исполнительной организацией «World Business Associates Co., Ltd».

УДК 658.15

Пиксайкина Д.А.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

В этой статье определена сущность оценки эффективности бизнеса в современных условиях экономики. На примере развитых стран рассматриваются особенности направлений оценки. Приводится содержание отчетов и дается оценка возможности их применения в российских стандартах оценки.

Ключевые слова: международные стандарты, оценка бизнеса, финансовый отчет, человеческие ресурсы.

Piksaykina DA
student
3 course, faculty of «Economics»
National Research Mordovia State University named after NP Ogarev
Russia, Saransk

FOREIGN EXPERIENCE EVALUATION OF EFFICIENCY OF BUSINESS

This article defines the essence of evaluating business performance in the current conditions of the economy. For example, developed countries are considered especially areas evaluation. We present the contents of the reports and assesses their applicability in the Russian valuation standards.

Key words: international standards, business valuation, financial statements, human resources.

В современных экономических условиях каждое предприятие должно уметь ориентироваться в рыночных отношениях, правильно оценивать финансовый потенциал, тактику и стратегию своего дальнейшего развития, а также финансовое состояние как своего предприятия, так и предприятий-партнеров.

Анализ общей эффективности бизнеса должен проводиться руководством предприятий. Эффективность отдельных управленческих решений, связанных с определением цены продукции, выбора цены покупок, замены оборудования и т. д., должно пройти оценку с точки зрения общего успеха предприятия, его долгосрочной жизнеспособности в условиях рынка.

Главная цель оценки эффективности бизнеса – изучение параметров, характеризующих финансовое состояние предприятия. Основные из них это изменения активов и пассивов, ведение расчетов с дебиторами и кредиторами. Так же необходимо постоянно работать над улучшением

финансового состояния предприятия. Своевременно проведенный анализ позволяет выявить потенциальные проблемы компании.

За рубежом постоянно ведется работа над стандартизацией процессов оценки эффективности бизнеса и управления рисками. В рамках статьи будут рассмотрены направления работы в данной области таких стран, как США, Европа, Австралия.

Анализ эффективности деятельности предприятий в Западных странах строится на сведениях, полученных из разделов и статей бухгалтерского баланса, в которых содержатся сведения на начало и на конец периода. Иными словами, это статистические сведения о работе компании. В развитых странах все сотрудники руководящих звеньев предприятий должны понимать содержание и смысл бухгалтерских документов, поэтому они проходят специальное обучение.

За рубежом большое внимание уделяется анализу совокупного риска предприятия. При этом оценка платежеспособности выносится за пределы оценки эффективности. Выводы делаются по уровню рисков.

В странах рыночной экономики для оценки эффективности деятельности предприятий часто применяют коэффициентный анализ по отдельным направлениям изучения. Такой подход позволяет оценивать деятельность различных предприятий, независимо от их размеров и масштабов деятельности. Оценивается общая эффективность и прибыльность. Много внимания уделяется трендовому анализу, оценке относительных показателей.

Характеристиками имущественного состояния служат показатели оборачиваемости, которые позволяют оценить эффективность капиталовложений в процесс производства.

В развитых странах уделяется много внимания информационной базе для оценки эффективности бизнеса. В США функционирует около 20 специализированных фирм, которые занимаются сбором необходимой информации. Они создают базы данных, которые содержат необходимую экономическую информацию. Аналогичная система действует во многих Европейский странах. Это обеспечивает доступность и открытость информации о рынках, отраслях, компаниях.

В Австралии нет строгих требований, регламентирующих содержание отчета по оценке бизнеса. Здесь в качестве результата оценки может быть представлено как короткое заключение произвольной формы, так и подробный отчет. Форма отчета зависит от размера предприятия и целей оценки. При этом он должен соответствовать следующим требованиям:

– простота и доступность для понимания;
– должна быть логика изложения;
– содержательность.

В Великобритании требования к отчетам об эффективности деятельности предприятий регламентированы на законодательном уровне. Отчет должен содержать в себе исчерпывающие сведения для

идентификации предприятия, а так же расчеты для определения его стоимости. В Италии существует закон, по которому необходимо придерживаться особой концепции оценки стоимости имущества предприятия. В его рамках учитывают налоговые правила и оценивают эффективность инвестиций.

В Германии оценка стоимости предприятия и его эффективности в некоторых случаях предусмотрена законом. Кроме того, оценка может производиться на основе частноправовых соглашений и по другим поводам.

Самым наглядным примером частноправового соглашения является проведение оценки стоимости при покупке или продаже предприятия и его долей. Эта сделка сопровождается сменой собственника. Оценка производится также при добровольном выходе участника из товарищества или учреждение нового общества путем внесения взноса в форме уже существующего предприятия. Оценка может быть согласована и при проведении экспертизы, а также разделе наследуемого имущества между наследниками.

Проведение эффективности работы предприятия в Германии является непростым делом. Наиболее распространен при этом метод капитализации доходов. Расчет этим методом требует комплексного подхода. Кроме того, требования к оценке постоянно перерабатываются и дополняются в соответствии с актуальными изменениями в теории и практике.

Во Франции результат оценки эффективности бизнеса оформляется в виде отчета установленной формы. В нем указаны все условия работы, обзор рынка на котором функционирует предприятие, дается подробная характеристика инфраструктуры и делаются выводы.

При оценке эффективности бизнеса в Европе учитывают слабые звенья в управленческом учете предприятия. Это позволяет оценить работу предприятия в рамках реалий экономических отношений и учесть при оценке стоимости компании. Управленческий учет должен соответствовать стандартам страны и международным стандартам финансовой отчетности. Такой подход дает более точную оценку эффективности бизнеса, потому что от деятельности руководства зависит работа предприятия в целом.

Большую роль в работе зарубежных оценщиков эффективности бизнеса играет получение и анализ сведений для возможности дальнейшей инвестиционной деятельности. При этом учитывается макроэкономическая ситуация в целом, состояние рынка, налоговая политика, прогнозы дальнейшего развития. Объект оценки рассматривается в комплексе с внешней средой. Это позволяет оценить эффективность бизнеса с высокой точностью и инвестор может быть уверен в своих вложениях.

Российские оценщики имеют свое мнение по поводу работы специалистов из других стран. Например, в ряде европейских стран наблюдается использование сравнительного подхода к оценке эффективности бизнеса. При этом точных значений в отчетах нет, не все данные подтверждены документально. Суть заключается в том, что

финансовая отчетность соответствует международным стандартам, но при этом в России она не будет признана действительной.

В развитых странах большое внимание уделяется человеческим ресурсам. Они считаются одним из ключевых элементов успешности предприятия. Одним из критериев оценки эффективности бизнеса является анализ показателя изменения занятости. Об эффективности работы говорит создание новых рабочих мест.

В США, Германии и Франции критерием оценки эффективности служит так же добавленная стоимость. От нее зависит уровень занятости и доход. В европейских странах этот показатель подразумевает разницу между объемами производства и потреблением в определенный промежуток времени. Данный индикатор демонстрирует эффективность воспроизводства человеческого потенциала, проявляющегося в виде оплаты труда, социального обеспечения, обучения работников. Следовательно, рост величины добавленной стоимости, обеспечиваемый предприятием, можно рассматривать как значимый показатель устойчивости.

Изучив зарубежный опыт оценки эффективности бизнеса можно сделать вывод, что развитые страны ведут свою деятельность в рамках международных стандартов. При этом не всегда в отчетах присутствуют полные данные о предприятии. Много внимания уделяется оборачиваемости капитала, оценке человеческих ресурсов. Положительным опытом является оценка бизнеса с учетом особенностей внешней среды.

Использованные источники:

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Аверина О.И., Москалева Е.Г., Челмакина Л.А., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф. учебник / Москва, 2016. (2-е издание, переработанное и дополненное)
2. Васильев Ю.П. Управление развитием производства в США, или Взгляд в будущее. М.: Экономика, 2014. – 479с.
3. Государственная экономическая политика США: современные тенденции / отв. ред. В.Б.Супян; РАН. Ин-т США и Канады. М.: Наука, 2012. – 348с.
4. Гусева Т.А., Гришина К.В., Леташова И.С. Руководство по организации малого и среднего бизнеса: правовые аспекты. М.: Деловой двор, 2012.
5. Давыдова В. В. Зарубежный опыт учета и анализа / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, Н. А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
6. Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.В. Давыдова - изд. 2-ое исп. и доп. - Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. - 2011. - 176 с.
7. Емельянов Е. В. США. Наука и внешнеэкономическая экспансия/ Е.В. Емельянов; Рос. акад. наук, Ин-т США и Канады. Москва: Наука, 2012. – 186 с.
8. Зомбанакис М. А. Причины и последствия мирового финансового

кризиса. М.: Едиториал УРСС, 2011. – 32 с.
9. Михайлов А.И. Влияние усложнения экономического пространства на появление новых тенденций в развитии мировой экономики // Международная экономика. -2011. -№1.
10. Москалева Е. Г. Стратегический анализ в деятельности фирмы - функция и ее организация / Е.Г. Москалева // Системное управление. - 2013. -№ 2 (19). - С. 28.
11. Москалева Е. Г., Колмыкова Е.С. Зарубежный опыт прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в Российской практике // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1311-1317.
12. Москалева Е. Г., Чекалдаева Ю.А. Совершенствование финансовой стратегии бизнес – субъекта (на примере машиностроительного предприятия Республики Мордовия ОАО «Станкостроитель») // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1328-1333.
13. Москалева Е.Г. Анализ зарубежного опыта прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в Российской практике // Системное управление. 2013. № 3 (20). С. 29.
14. Москалева Е.Г. Повышение эффективности деятельности стратегических предприятий Республики Мордовия // Системное управление. 2016. № 1 (30). С. 25.

УДК 338.436.33:631.15

Пилова Ф. И., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы»
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

В статье проводится анализ ликвидности баланса предприятия агропромышленного комплекса. В рыночных условиях повышается значение анализа ликвидности предприятия ввиду возрастания необходимости своевременности оплаты предприятием долговых обязательств. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Ключевые слова: *ликвидность, платежеспособность, агропромышленный комплекс.*

ANALYSIS OF BALANCE AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the liquidity of the balance of agricultural enterprises. As market conditions improved liquidity analysis of the value of the company because of the need to increase the timeliness of payment of debt now. Liquidity

balance is defined as the degree of coverage of the enterprise to its asset liabilities, the conversion period of which in the form of money corresponds to the maturity of obligations.

***Key words**: liquidity, solvency, agro-industrial complex.*

Ликвидность (текущая платежеспособность) - одна из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющая возможность своевременно оплачивать счета и фактически является одним из показателей банкротства. Результаты анализа ликвидности важны с точки зрения как внутренних, так и внешних пользователей информации об организации [1].

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует срокам погашения платежных обязательств [3].

На наш взгляд, наиболее обоснованной является следующая группировка активов и пассивов организации. Активы принято группировать следующим образом:

- наиболее ликвидные активы (А1) - денежные средства;
- быстрореализуемые активы (А2): краткосрочная дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения;
- медленно реализуемые активы (А3): запасы, НДС по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы;
- труднореализуемые активы (А4): долгосрочная дебиторская задолженность и внеоборотные активы.

Пассивы следует группировать в следующем порядке:

- наиболее срочные обязательства (П1) - кредиторская задолженность;
- краткосрочные пассивы (П2): краткосрочные займы и кредиты и прочие краткосрочные обязательства;
- долгосрочные пассивы (П3) - долгосрочные обязательства;
- постоянные пассивы (П4): капитал и резервы, задолженность по выплате доходов, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов.

Бухгалтерский баланс организации считается ликвидным, если выполняются следующие неравенства: А1 >= П1; А2 >= П2; А3 >= П3; А4 <= П4.

Иными словами, баланс считается ликвидным, если каждая группа их первых трех неравенств актива покрывает сопоставляемую с ней группу обязательств предприятия или равна ей; в противном случае баланс неликвиден.

Анализ абсолютных показателей ликвидности и платежеспособности предприятия приведен в таблице 1.

Сравнение итогов 1 группы статей актива и пассива показывает соотношение ближайших поступлений и платежей (сроки до 3-х месяцев).

Сравнение 2 группы статей актива и пассива позволяет сделать вывод

о предстоящем в ближайшее время улучшении или ухудшении состояния платежной дисциплины (сроки от 3 до 6 месяцев).

Таблица 1 – Анализ абсолютных показателей ликвидности и платежеспособности ООО «Агро-Союз»

Актив	2012 г. тыс.руб	2013 г. тыс.руб	2014 г. тыс.руб	Пассив	2012 г. тыс.руб	2013 г. тыс.руб	2014 г. тыс.руб	Платежный излишек или недостаток, тыс. руб.		
								2012 г.	2013 г.	2014 г.
А1	84048	29723	81000	П1	197737	15845	76518	-113689	13878	4482
А2	148517	194034	107791	П2	228	5226	1940	148061	188808	105851
А3	121157	69629	70857	П3	590000	590000	550000	-468843	-520371	-479143
А4	1031697	897337	762682	П4	317327	404970	393832	-714370	-492367	-368850
Итого	1385419	1190723	1022330	Итого	787985	611091	628478	597434	579632	393852

Анализируемое предприятие за период с 2012 по 2014 год по данным этих двух групп статей баланса не обладало абсолютной ликвидностью. Сумма наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов на конец 2012 года составила 84048 тыс. руб. и на конец 2014 года – 81000 тыс. руб., тогда как сумма наиболее срочных и краткосрочных обязательств т.е. в целом текущих обязательств на конец 2012 года – 197737 тыс. руб. и на конец 2014 года – 76518 тыс. руб. На конец 2012 года платежный недостаток составил 113689 тыс. руб., а на конец 2014 года был платежный излишек 4482 тыс. руб.

Сравнивая медленно реализуемые активы и долю срочных обязательств, можно определить перспективную ликвидность, т. е. прогнозную платежеспособность предприятия [2] , т.е. позволяет предвидеть улучшение или ухудшение финансового положения предприятия в более поздние сроки. На анализируемом предприятии на конец 2012 года имелся значительный излишек платежных средств, его величина составляла – 597434 тыс. руб., на конец 2014 года – 393852 тыс. руб., на конец 2014 года данная величина уменьшилась на 203582 тыс. руб.

Сравнение итогов 4 группы статей актива и пассива баланса показывает возможность предприятия покрыть обязательства перед его владельцами (собственниками). Соблюдение же принципа непрерывности, или действующего предприятия, требует, чтобы хозяйствующий субъект постоянно имел собственный оборотный капитал. А для этого необходимо, чтобы соблюдалось приведенное выше четвертое неравенство: А4 ≤ П4, т.е.

источники собственных средств превышали иммобилизованные активы. На анализируемом предприятии это неравенство не соблюдалось. На конец 2012 года итог статей актива баланса превысил итог статей пассива на 597434 тыс. руб., на конец 2013 года превысил на 579632 тыс. руб. и на конец 2014 года на 393852 тыс. руб., что свидетельствует об ухудшении финансового положения предприятия, поскольку оно не имело собственного оборотного капитала для осуществления бесперебойной своей деятельности.

Анализ показателей ликвидности ООО «Агро-Союз» приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ показателей ликвидности ООО «Агро-Союз»

Показатель	нормати в	Год			изменение +,- (2014-2012)
		2012	2013	2014	
Исходные данные для анализа					
Денежные средства, т.р.		54473	148	5	-54468
Дебиторская задолженность, т.р.		148517	194034	107791	-40726
Краткосрочные обязательства, т.р.		478185	196175	78458	-399727
Внеоборотные активы, т.р.		1031697	897337	762682	-269015
Оборотные активы, т.р.		353815	293808	259608	-94207
Долгосрочные обязательства, т.р.		590000	590000	550000	-40000
Результаты расчета показателей					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,18	0,15	1,03	
Коэффициент критической ликвидности	0,8-1,0	0,49	1,14	2,41	
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,0	0,74	1,50	3,31	
Коэффициент "цены" ликвидации	≥1	1,30	1,52	1,63	

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2012 года составил 0,18 и на конец 2014 года – 1,03. Это означает, что данный показатель на конец 2014 года по сравнению с 2012 годом вырос. Это хорошо сказывается на платежеспособности анализируемого предприятия, которое вовремя может погашать текущую задолженность, т.к. коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2014 года выше нормального ограничения данного показателя. Коэффициент критической ликвидности на конец 2012 года составил 0,49, а на конец 2014 года – 2,41. Данный показатель сильно вырос и превысил нормативное значение данного показателя.

Таком образом, анализ ликвидности исследуемого предприятия показал, что баланс ООО «Агро-Союз» не является абсолютно ликвидным, однако предприятие может отвечать по своим краткосрочным обязательствам, т.е. денежные средства и дебиторская задолженность

покрывают краткосрочные обязательства.

Использованные источники:

1. *Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: электр. учебн.пособие. Красноярск: СФУ, 2010. С.412.
2. *Бердникова Т.Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 320.
3. *Герасимов Б.И., Коновалова Т.М., Спиридонов С.П., Саталкина Н.И.* Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие.: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. 2008. С.160.

УДК 0033.338

Писнова А.Я.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Рябова А.Р.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е.В.
ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

КОНЦЕПЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: Межбюджетные отношения – основа бюджетной системы любого федеративного государства, обеспечивающая финансовую взаимосвязь между субъектами бюджетной системы. Также межбюджетные отношения существенно воздействуют на экономическую ситуацию, темпы роста основных макроэкономических и демографических показателей как в субъектах федерации, так и в стране в целом.

Abstract: Intergovernmental relations - the basis of the budget system of any federal state, ensuring financial relationship between the subjects of the budget system. Also, intergovernmental relations significantly affect the economic situation, the growth rate of key macroeconomic and demographic indicators in the Federation, and in the country as a whole.

Ключевые слова: бюджетный федерализм, межбюджетные отношения, система, дифференциация, распределение полномочий, распределение доходных источников, выравнивание, межбюджетные трансферты, межбюджетные потоки, бюджетная сбалансированность, централизация, финансовая самостоятельность, стимулирование.

Keywords: fiscal federalism, intergovernmental relations, system differentiation, distribution of powers, the distribution of revenue sources, alignment, intergovernmental transfers, inter-budgetary flows, the balance of

fiscal centralization, financial independence, encouraging.

Современная система межбюджетных отношений начала формироваться в 1994 году, когда перешли от прямого счета дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации к так называемому долевому распределению дотаций между региональными бюджетами.

Межбюджетные отношения представляют собой совокупность отношений между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления по поводу разграничения и закрепления бюджетных правомочий, соблюдения прав, обязанностей и ответственности органов власти в области составления, утверждения и исполнения бюджетов и бюджетного процесса.

Межбюджетные отношения равно как с теоретической, так и с практической точки зрения, играют важнейшую роль в образовании финансовых взаимосвязей, которые, в свою очередь, обеспечивают функционирование бюджетной системы.

Концепция межбюджетных отношений является основой для разработки подходов к разграничению доходных и расходных полномочий между федеральным, субфедеральным и локальным уровнями власти; определения критериев и методов предоставления финансовой помощи субъектам бюджетной системы.

Первая Концепция о реформировании межбюджетных отношений была принята в 1999 году, и ее положения реализовывались в период 1999–2001 годов. За этот период были сформулированы единые принципы формирования межбюджетных отношений, определены формы финансовой помощи регионам и, самое главное, сформулированы системообразующие элементы межбюджетных отношений. Далее была принята программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года. В рамках этой программы была проделана большая работа по разграничению расходных полномочий, ликвидированы пресловутые нефинансируемые мандаты, удалось на постоянной основе закрепить доходы за бюджетами разных уровней, включая местные бюджеты. Впервые Бюджетным кодексом Российской Федерации за местными бюджетами были закреплены доходы, что стало залогом их стабильности. Окончательно сформировался формализованный механизм поддержки региональных и местных бюджетов.

В период 2006–2008 годов совершенствование межбюджетных отношений проходило в рамках реализации Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации. Она не предусматривала кардинальных изменений в системе межбюджетных отношений, а была рассчитана на повышение эффективности сформированной системы и качества управления региональными бюджетами, на выработку соответствующих стимулирующих механизмов. Данная Концепция, кроме того, ставила целью укрепление финансовой

самостоятельности субъектов Российской Федерации, улучшение качества управления финансами, создание стимулов для увеличения доходов, а также обеспечение принципа гласности, прозрачности при формировании региональных и местных бюджетов.

Экономический кризис, который охватил весь мир и особенно Европу, потребовал принятия еще одного программного документа — Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 августа 2009 г. № 1123-р. Мероприятия данной Концепции связаны с совершенствованием системы межбюджетных отношений, сформированной в предыдущие годы.

Система межбюджетных отношений должна решать следующие задачи:

– стимулировать регионы к выходу на финансовую самодостаточность;

– значительно сократить количество дотируемых регионов;

– минимизировать встречные финансовые потоки;

– обеспечить полную прозрачность используемых механизмов межбюджетного регулирования;

– обеспечить стабильные взаимоотношения регионов с центром;

– обеспечить максимально возможное выравнивание уровня социально-экономического развития территорий;

– гарантировать всем гражданам независимо от места их проживания некий минимум обеспечения бюджетными услугами.

Возможности достижения положительного результата, в рамках ныне действующей системы межбюджетного регулирования весьма ограничены. Для решения стоящих перед системой задач при любой модели межбюджетного регулирования неизбежным будет изменение пропорций в распределении доходных источников и бюджетных полномочий по уровням бюджетной системы. Этого требует сама суть федеративного устройства государства и реализация принципов бюджетного федерализма.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 30.11.2016).

3. Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 № 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации».

4. 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.

5. 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.
6. Иванов В. В. Типология межбюджетных отношений и моделей бюджетного федерализма // Вестник МГТУ. 2010. Том 13, №1. С.5-14.
7. 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.
8. 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 0033.338

Писнова А.Я.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Рябова А.Р.
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

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Более чем десятилетняя практика российского реформирования показывает, что экономика несет значительные потери из-за низкой финансовой, бюджетной, налоговой дисциплины. В то же время опыт развитых стран свидетельствует, что эффективный действенный контроль является необходимым условием существования сильного государства и важным фактором государственного строительства. Этим и определяется актуальность темы данной статьи.

Abstract: More than ten years' experience of reforming Russia shows that the economy suffers considerable losses due to the low financial, budgetary, fiscal discipline. At the same time the experience of developed countries shows that an efficient effective control is a necessary condition for the existence of a strong state and an important factor in nation-building. This determines the relevance of the topic of this article.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджет, нормативно-правовая база, бюджетные средства, экономический субъект.

Keywords: financial control, budget, regulatory framework, budget, economic actors.

Практика свидетельствует, что в настоящее время в Российской Федерации функционирует конгломерат разрозненных звеньев финансового контроля, в том числе и на высшем уровне, слабо взаимодействующих между собой. В научном смысле - это не назовешь системой. Случается, что один и тот же экономический субъект последовательно подвергается проверке со стороны нескольких контрольных органов. В результате как бы имеет место непрерывный контрольный процесс. Однако он не имеет подчас практического смысла и вызывает негативное отношение.

Создание его стройной, четко очерченной системы, отражающей многоуровневый характер бюджетных отношений и единство государственных финансов, является объективной необходимостью формирования и развития целостной бюджетной политики государства. Определение места и роли высших органов финансового контроля в единой его системе, общих принципов и механизмов их организации и функционирования должно обеспечить унификацию и согласованность контроля за перераспределяемыми бюджетными средствами, сопоставимость показателей экономической эффективности использования государственных финансовых ресурсов в целом.

О необходимости построения эффективного государственного финансового контроля речь идет давно. Однако до сих пор не выработана единая политика в области государственного финансового контроля, не отрегулирована его нормативно-правовая база, отсутствует координация деятельности в этой сфере. При этом органы исполнительной власти всех уровней, защищая свои интересы в бесконтрольном распоряжении государственными ресурсами, всячески пытаются ограничить внешний контроль за своей деятельностью со стороны контрольно - счетных органов, образованных законодательной (представительной) властью.

Единый государственный финансовый контроль в РФ должен функционировать на всех уровнях властной иерархии, подчиняясь общим для всех элементов системы требованиям и процедурам. И тот факт, что органы местного самоуправления в соответствии с Конституцией РФ не относятся к органам государственной власти, на наш взгляд, не дает никаких оснований вывести муниципальный финансовый контроль за пределы единой системы государственного финансового контроля. Во-первых, бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты), будучи финансовой базой обеспечения деятельности, органов местного самоуправления, являются составной частью бюджетной системы РФ, основополагающим принципом которой в соответствии с Бюджетным кодексом РФ является принцип единства. Во-вторых, основная часть расходов социальной сферы (образование, здравоохранение и др.) страны финансируются за счет местных бюджетов. В-третьих, для всех видов бюджетов, входящих в состав бюджетной системы РФ, бюджетным

законодательством установлены единые принципы и процедуры, в соответствии с которыми осуществляется бюджетный процесс, объединяющий несколько стадий, заключительной из которых является контроль. Соответственно, и финансовый контроль за формированием и использованием средств федерального бюджета, региональных бюджетов, местного бюджета – это все составные части единой системы государственного финансового контроля, которые должны осуществляться на всех уровнях власти соответствующими органами как внешнего, так и внутреннего контроля.

Современный этап развития России характеризуется повышением роли государства в управлении экономикой. В связи с этим все более актуальным становится вопрос об эффективном управлении государственными (муниципальными) финансами, в том числе посредством повышения действенности механизмов финансового контроля.

Одним из основных инструментов в деятельности органов внешнего государственного (муниципального) контроля должен стать аудит эффективности, который предполагает не только анализ достижения запланированных результатов, но и разработку рекомендаций по устранению системных причин, препятствующих их достижению.

Кроме того, в последнее время поднимается вопрос о необходимости внедрения риск-ориентированного планирования контрольной деятельности органов внешнего и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля. В ходе такого планирования определяется приоритетность предметов и объектов контроля, направления использования бюджетных средств, по которым наиболее вероятно наличие существенных финансовых нарушений, устанавливается координация планов контрольной деятельности органов внешнего и внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля.

В заключение хотелось бы отметить о необходимости качественной переработке 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.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // «Российская газета» от 25 декабря 1993г.
2. Бюджетный кодекс РФ" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред.от 30.12.2006)
3. Федеральный закон Российской Федерации от 19 декабря 2006 г. N 238-ФЗ О федеральном бюджете на 2007 год
4. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"
5. Федеральный закон от 11 января 1995 года №4-ФЗ "О Счетной палате Российской Федерации"
6. Федеральный закон от 21 июля 2007 года № 190-ФЗ "О внесении

изменений в статью 30 Федерального закона "О Счетной палате РФ"
7. Банковское дело. /Справочное пособие под ред. Бабичевой Ю. А.— М., Экономика, 2016.
8. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / М. В. Романовский и др.; Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. М.: Юрайт, 2013.
9. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. — М.: Изд.-торговая корп. «Дашков и Ко», 2012.
10. Горбунова О.Н. Финансовое право. – М, 2015
11. Карасева М.В. Финансовое право. Общая часть. Учебник. - М.: Юрист, 2015.
12. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации - М.: Система ГАРАНТ, 2011.
13. Нестеренко Т.Г. Казначейская система как инструмент эффективного управления государственными финансами // Финансы. 2006. № 3.
14. Новиков Д.В. Бюджетная классификация РФ в 2012 году. Журнал «Бюджет». 21.11.2016 г.
15. Пансков В.Г. О роли Счетной палаты РФ в системе органов государственного финансового контроля. // Финансы – 2015. - № 9
16. Петров А.Ю. Государственный финансовый контроль // Финансы - №10, 2014.
17. Правовое обеспечение финансового контроля в Российской Федерации. Т.В. Конюхова "Право и экономика", 2013, №4

УДК 338.46

Плоских А.Е
студент 3 курса
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Натальина Т. В.
научный руководитель, старший преподаватель
Титова Е.О.
3 курс
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Вишар С.П.
научный руководитель, ассистент
Россия, г. Новосибирск

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ РЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Статья посвящена анализу влияния факторов внешней среды на организации, осуществляющие деятельность в сфере услуг. Предоставляется характеристика данной сферы, основные тенденции ее развития на сегодняшний день. Выделяются ключевые факторы для данной сферы, на

которые следует обратить внимание при анализе внешней среды и рассматривается их воздействие. Также приведены некоторые количественные сведения, характеризующие состояние сферы услуг в России.

Ключевые слова: внешняя среда, организационная структура, сфера услуг, поставщики, потребители, конкуренты, тенденции развития, конкуренция.

This article analyzes the influence of environmental factors on the organization, carrying out activity in the service sector. There are provided characteristics of this sector, the main trends of its development to date. Identifies the key factors for this sphere, which should be brought to account in the analysis of the external environment and examines their impact. Some quantitative information, which characterizes the state of services in Russia, is also given.

Keywords: external environment, organizational structure, services, suppliers, customers, competitors and trends, competition.

Внешняя среда организации представляет собой совокупность различных факторов прямого и косвенного воздействия, которые оказывают непосредственное влияние на ее деятельность, диктуют условия существования организации. За последние десятилетия сфера услуг в России характеризовалась динамичным ростом. С 1990-2013 год ее доля в объеме ВВП России возросла с 32% до 69%[39]. Однако события 2014 года, а именно резкие изменения в экономической ситуации страны, внесли большие корректировки в развитие многих отраслей, в том числе и сферы услуг. В связи с динамичными изменениями, происходящими во внешней среде, и с повышением ее разнообразия, предприятия вынуждены постоянно подстраиваться под новые условия, модифицируя свою организационную структуру и процесс производства. Основная цель предприятий в существующей экономической обстановке - это сохранение целостности организации и ее конкурентоспособности в условиях нестабильности внешней среды.

Как известно, внешняя среда организации состоит из факторов прямого и косвенного воздействия. К факторам прямого воздействия относят: поставщиков, конкурентов, потребителей, рынок труда, законы и государственные органы, профсоюзы. Среди факторов косвенного воздействия выделяют: состояние экономики, политику, НТП, социум, международные события. Из всего разнообразия сосредоточим свое внимание на факторах прямого воздействия, а именно на трех из них: поставщики, потребители, конкуренты.

Поставщики. Сегодня многие предприятия, функционирующие в сфере услуг, осознают важную роль поставщиков и не направляют свои усилия на

[39] Недорезова Е.С., Новаева А.С. Развитие сферы услуг в России // Журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. № 11-3. – С. 156 – 158.

поиск временных ценовых выгод, а стремятся построить с поставщиками долгосрочные взаимовыгодные отношения. Они понимают, что расходы на смену поставщика могут значительно превзойти ожидаемую от этого экономию. Также важно помнить, что отношения с поставщиками не должны приводить к зависимости одного от другого, а должны представлять обоюдовыгодное сотрудничество. Важно найти поставщика, который будет максимально соответствовать всем необходимым критериям, для обеспечения бесперебойного снабжения предприятия ресурсами. Для предприятия важно выбрать наилучший вариант с точки зрения соотношения цена-качество, также важна близость расположения поставщика, сроки поставки и оплаты товара. Более того, стоит задуматься и о безопасности сотрудничества. На сегодня существуют реестры недобросовестных поставщиков, которые содержат информацию об организациях, ранее замеченных в недобросовестном исполнении своих обязательств. Один из таких реестров можно найти на официальным сайте Единой информационной системы в сфере закупок.

Все, чем пользуется организация в процессе своей деятельности, начиная от финансов и заканчивая трудовыми ресурсами, предоставляется поставщиками. Соответственно, выделяют поставщиков финансовых, трудовых ресурсов, энергии, связи и т.д. В качестве поставщиков финансовых ресурсов выступают инвесторы, банки. Развитие предприятия требует пополнения оборотных активов, а это возможно в основном за счет привлечения заемного капитала. Поэтому необходим тщательный поиск поставщиков финансовых ресурсов, предлагающих наиболее выгодные условия кредитования. Поставщиками трудовых ресурсов могут выступать кадровые агентства, биржи труда. Все вместе они обеспечивают жизнедеятельность организации.

Потребители. Потребителем услуги может выступать как отдельный человек, так и организация в целом. Все изменения, происходящие во внешней среде, находят свое отражение в поведении потребителей, так, в связи с экономическим кризисом, начавшимся в 2014 году, у более 90% россиян снизилась покупательская способность, следовательно, потребители перешли на более экономную стратегию в своей жизни: стали меньше покупать, перешли на более дешевые продукты, стали приобретать товары «по акции» и так далее. Вследствие этого у организации наблюдается снижение прибыли и понижение спроса на продукцию.

Исследования рынка показали, что наиболее уязвимыми сферами услуг стали: сделки с недвижимостью, туристические услуги, торговля и финансовое посредничество. Но есть и такие сферы услуг, которые оказались в “плюсе”, к ним, например, относятся ломбарды. Организация вынуждена быстро реагировать на изменения спроса потребителей, чтобы сохранить свою продукцию рентабельной, зачастую ответной реакцией компании является снижение прямых затрат, оптимизация логистики и уменьшение затрат на маркетинговую деятельность. К наиболее

революционным мерам можно отнести реструктуризацию организации.

Конкуренты. Конкурентная среда организации определяется типом конкуренции и структурой рынка. Конкуренция в сфере услуг очень высока, конкурентами могут выступать как уже существующие компании, так и компании-новички, предлагающие аналогичную услугу, но конкурентов нужно рассматривать не только как опасность, но и как стимул постоянно находить новые пути совершенствования, модернизации и развития организации. На современном этапе в сфере услуг занято 69% населения, доля данного сектора экономики постоянно возрастает, следовательно, конкуренция становится ожесточеннее, и организация должна уметь быстро отвечать на действия конкурентов.

Различают видовую, функциональную и маркетинговую конкуренцию. Видовая конкуренция возникает при предоставлении однотипных услуг. Функциональная – предоставление услуги, которая может быть удовлетворена различными способами. Маркетинговая – отличается лишь различием предприятий сферы услуг. Так же отличительной особенностью конкуренции в сфере услуг является то, что она может быть как ценовой, так и неценовой. При ценовой конкуренции организация старается снизить свои цены на предоставляемую продукцию за счет снижения издержек, оптимизации логистики, производства, а также снижения на маркетинговую деятельность. Различают прямую ценовую конкуренцию, когда фирмы широко оповещают о снижении цен, скрытую – на рынок выводится новая улучшенная услуга незначительно дороже предыдущей, и ценовые войны – происходит вытеснение конкурентов за счет последовательного уменьшения цен в расчете на финансовые трудности конкурентов. Неценовая конкуренция в сфере услуг имеет большее значение, чем ценовая. Потребителю важнее качество выполненной услуги, предоставленный сервис, фирменный стиль организации и другое.

Для примера, рассмотрим в таблице 1 влияние факторов прямого воздействия на организации, оказывающие услуги в сфере здравоохранения и досуга.

Таблица 1 – Влияние факторов прямого воздействия на организации, оказывающие услуги в сфере здравоохранения и досуга

	Здравоохранение	Досуг
Поставщики	Возможны перебои в поставках товара товара Высокие затраты на смену поставщика Возможны проблемы с качеством товара Ценовая зависимость от поставщика	Высокие затраты на смену поставщика Политика импортозамещения
Потребители	Меняющиеся потребности и	Экономическая ситуация на

	предпочтения Платежеспособность потребителей Демографическая ситуация	рынке Платежеспособность потребителя Меняющиеся потребности и предпочтения
Конкуренты	Постоянная гонка технологий, оборудования Конкуренция за имидж и положение на рынке Соперничество по уровню качества оказываемых услуг Конкуренция за лучшие кадры	Наличие большого числа конкурентов как одноотраслевых, так и межотраслевых Необходимость постоянного совершенствования услуги и введение новых услуг Конкуренция за положение на рынке

Проведя анализ, мы убедились в возрастающем влиянии окружающей среды на деятельность организации. Ее анализ является важным аспектом в процессе формирования целей и стратегии организации. Не зная своего окружения, организация не может успешно функционировать. Сегодня, внешняя среда изменяется с огромной скоростью, меняются все сферы жизни общества. Но и организация это гибкая, динамичная система, которая не терпит статичности и требует постоянного изменения и совершенствования,особенно это касается сферы услуг, к которой потребители предъявляют большие требования. За свои деньги они хотят получать не только качественно оказанные услуги по приемлемой цене, но и высокий уровень сервиса. Современная организация в сфере услуг должна обладать множеством качеств, способных удовлетворить потребности любого клиента, начиная с цены, заканчивая безупречным сервисом. В условиях жесткой конкуренциипобеждают те организации, которые вовремя улавливают все тенденции рынка и учитывают их при стратегическом планировании. Очевидно, что выигрышная стратегия для организаций в сфере услуг сегодня, это действовать по принципу «Все для людей».

Использованные источники:

1. Недорезова Е.С., Новаева А.С. Развитие сферы услуг в России // Журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. № 11-3. – С. 156 – 158.

УДК 339.138

Погодина Ю.Н.
магистрант 3 курса
Институт экономики и предпринимательства
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К УРЕГУЛИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Статья посвящена теме функционирования регионального рынка труда в условиях современного социально-экономического развития. В работе проблематизируется неэффективное взаимодействие между участниками трудовых отношений, а также их посредниками, что вызывает дисбаланс между предлагаемыми в регионе рабочими местами и претендующими на них кандидатами. Обосновывается применение маркетингового подхода к исследованию и урегулированию регионального рынка труда, а также использование системы маркетинговых коммуникаций каждым субъектом рынка.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, региональный рынок труда, трудовые ресурсы, маркетинговый подход, спрос, предложение

The article is devoted to the topic of the functioning the regional labor market in conditions of modern socio-economic development. In this paper, insufficient communication between the subjects of the labor market which causes an imbalance between supply and demand is problematized. The solution of this problem the author sees in the application of the marketing approach to the investigation and regulation of the regional labor market as well as the use of marketing communication system by each market entity.

Key words: marketing communications, regional labor market, workforce, marketing approach, demand, market supply

Рынок труда является ключевым макроэкономическим показателем народного хозяйства. В микроэкономическом разрезе он представляет собой баланс между спросом и предложением на трудовые ресурсы в целом и отдельными его составляющими. При переходе к рыночным отношениям возникли многие социально-экономические проблемы. Одна из основных - проблема занятости, которая выражается в отсутствии соответствия между предлагаемыми в регионе рабочими местами и претендующими на них кандидатами. Причина данного явления заключается в неэффективном взаимодействии между участниками регионального рынка труда, в качестве которых выступают работодатели, наемные работники, региональные и территориальные органы власти, государственные и негосударственные структуры, способствующие занятости населения, профессиональные учебные заведения. Слабоорганизованные контакты между субъектами

рынка рабочей силы обусловлены тем, что профессиональные учебные заведения не согласовывают требования по конкретным специальностям и направлениям подготовки с работодателями; работодатели, в свою очередь, не имеют налаженных связей с государственными и негосударственными структурами занятости населения; соискатели не осведомлены о ситуации на региональном рынке труда, востребованности профессий.

Традиционные методы урегулирования рынка труда основаны на использовании статистических данных, которые не дают возможность понять качественную сторону происходящих процессов: установить причинно-следственные связи в изучаемых явлениях, оценить влияние факторов окружающей среды. В современных быстроменяющихся условиях экономического развития решение данной проблемы возможно за счет использования маркетингового подхода к вопросам урегулирования и эффективного управления процессами на рынке персонала. Применение маркетингового подхода нацелено на создание и функционирование комплексной эффективной системы регулирования занятости населения, осуществляющей маркетинговые функции, такие как стратегическое планирование, маркетинговые исследования спроса на рабочую силу и ее предложения, продвижение, реклама и стимулирование трудоустройства, определение цены рабочей силы [1, с.187]. В рамках данного подхода предполагается проведение маркетинговых исследований и маркетингового анализа, позволяющих выявить потребности субъектов рынка труда и сформировать систему маркетинговой информации для оперативного решения возникающих проблем, эффективного функционированию регионального рынка рабочей силы. В качестве методов сбора информации, обеспечивающих ее высокую значимость при исследовании рынка трудовых отношений, выступают опрос, наблюдение, тестирование, групповые дискуссии [3, с.88]. На основании полученных в ходе маркетингового исследования данных представляется возможным разработать верные и действенные решения по урегулированию трудовых отношений, а также выстраиванию системы маркетинговых коммуникаций на региональном рынке труда. Система маркетинговых коммуникаций обеспечивает эффективный обмен информацией между участниками рынка труда, тем самым способствуя установления баланса между спросом и предложением на рынке. Выстраивание системы маркетинговых коммуникаций необходимо для каждого субъекта рынка.

Эффективными методами маркетинговых коммуникаций для работодателей на региональном рынке труда могут стать:

1. Выбор и использование эффективных путей и мероприятий по обеспечению предприятия персоналом, таких как профессиональные консультации, лизинг персонала.

2. Определение и формулирование конкретных предложений по вхождению новых работников в организацию в зависимости от спроса, целевой группы и своевременности. Это могут быть, например, задачи от

разработки и размещения рекламных объявлений о вакансиях до формирования и развития особых образовательных программ и предложений.

3. Анализ заявительных документов и отбор новых, профессионально пригодных работников.

4. Эффективная рекламная кампания об имеющихся вакансиях, четко направленная на целевую аудиторию.

5. Использование различных каналов продвижения, направленных на наибольшее присутствие целевой аудитории.

6. Реклама предприятия как надежного и успешного работодателя через СМИ и связи с общественностью за счет участия в различных мероприятиях по трудоустройству, ярмарках вакансий.

7. Проведение дней открытых дверей для потенциальных работников, студентов профильных учебных заведений.

8. Создание на сайте компании страницы, посвященной вакансиям и информации об организации как о работодателе. Очень важно в этом разделе предоставить как можно больше информации о том, как выстроен рабочий процесс, в какой атмосфере он проходит, рассказать об основных целях и ценностях компании.

9. Сотрудничество с ВУЗами за счет реализации совместных учебных программ, привлечение студентов на стажировку.

К числу методов маркетинговых коммуникаций, способных повысить вероятность трудоустройства кандидатов и тем самым сбалансировать спрос и предложение на рынке труда, следует отнести: участие кандидатов в мероприятиях, содействующих занятости и трудоустройству; грамотное составление резюме на интересующую вакансию; прохождение стажировок, предлагаемых работодателями; участие в днях открытых дверей, проводимых организациями.

Для посредников, к числу которых относятся кадровые агентства, центры занятости населения, профессиональные учебные заведения, территориальные и местные органы власти, эффективным методом маркетинговых коммуникаций станет участие в различных мероприятиях по трудоустройству и ярмарках вакансий с целью активного взаимодействия с работодателями и соискателями. Это позволит подстроить свою работу четко под потребности обоих сторон трудовых отношений. Профессиональные учебные заведения могут повысить результативность взаимодействия на рынке труда также за счет активного взаимодействия с работодателями по вопросам профориентации и трудоустройства студентов и выпускников, проведения дней открытых дверей для работодателей, организации экскурсий на предприятия, проведения программ стажировок для студентов и выпускников [2, с.100-101].

Таким образом, включение маркетинговой деятельности в механизм функционирования регионального рынка труда способствует получению и анализу необходимой информации о работодателях и трудовых ресурсах,

разработке комплекса мер по выстраиванию проактивного взаимодействия между ними. Повышение результативности функционирования регионального рынка рабочей силы возможно только за счет комплекса мер, проводимых каждым субъектом рынка, и направленных на активную деятельность на рынке. Проведение данного комплекса будет способствовать сокращению числа безработных граждан, оперативному закрытию вакансий на предприятиях, удовлетворенности сторон трудовых отношений работой посредников на рынке труда.

Использованные источники:

1. Журавлев П.В. Менеджмент персонала / П.В. Журавлев. - М.: Экзамен, 2014. – 496с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: Инфра-М, 2009. — 301 с.
3. Хохлова И.И. Формирование системы маркетинговой информации на региональном рынке труда // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. - № 5(67). - С.87-90.

Поддубская Н.А., к.с.-х.н.
доцент
кафедра экономики и управления
Семилякова К.В.
студент 4 курса
профиль «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
Россия, п. Персиановский

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Главной составной частью экономического пространства России выступает агропромышленный комплекс. В состав агропромышленного комплекса входят отрасли ответственные за производство, закупку и заготовку, хранение и транспортировку, переработку и доведение до конечного покупателя различной сельскохозяйственной продукции, а именно продовольствия для населения и сырья для промышленности. Поэтому его эффективная деятельность и динамичное развитие является базой для продовольственной безопасности страны.

Органичное существование всех отраслей АПК выступает ключевым условием разрешения проблемы обеспечения России сельскохозяйственным сырьем и продовольствием. Ведь именно в этом комплексе создается жизненно необходимая для общества продукция, а также существует огромный экономический потенциал.

Качественное решение проблем АПК невозможно без всесторонней внешней поддержки. А одним из ключевых институтов, способных предложить существенную внешнюю помощь, является государство. [1]

В России особенно остро проблемы важности и необходимости государственного регулирования аграрного сектора проявились с начавшимся переходом страны к рыночной экономике. Дело в том, что сельское хозяйство представляет собой особенную отрасль экономики страны, так как его доходность всегда ниже, чем доходность других отраслей в силу немонопольной природы сельского хозяйства.

Снижение доходов сельскохозяйственных организаций в сравнении с другими отраслями является важным фактором и одним из основных аргументов в пользу государственного вмешательства в аграрный сектор во многих странах. С помощью разнообразных мер государственной поддержки пытаются выровнять доходность и восстановить справедливость.

По мнению ученых-экономистов, специалистов в области АПК, в современной России стабилизация в сельском хозяйстве сама по себе невозможна. Только активная государственная поддержка способна возродить российское сельское хозяйство.

Государственное регулирование АПК представляет собой совокупность различных мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых уполномоченными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально - экономической системы к меняющимся условиям.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации № 717 от 14.07.2012 г. является основным документом, на основании которого осуществляется адекватное современным условиям государственное регулирование и поддержка аграрного сектора в Российской Федерации. [3]

Основными провозглашаемыми целями, содержащимися в указанной Государственной программе на период до 2020 года, выступают следующие цели:

1) соблюдение параметров продовольственной независимости страны, содержащихся в Доктрине продовольственной безопасности России;

2) рост конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, производимой российскими сельхозпредприятиями, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Основой роста провозглашается инновационное развитие АПК, создание благоприятной среды для развития предпринимательства, улучшение его институциональной структуры, и как следствие, повышение инвестиционной привлекательности отрасли;

3) повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных производителей;

4) расширенное воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве различных ресурсов, прежде всего земельных, с позиции экологизации производства;

5) стабильное развитие сельских территорий.

Способы достижения этих целей Государственной программы, раскрываются в разнообразных федеральных целевых программах и подпрограммах, предусматривающих следующие мероприятия:

- содействие росту производства важнейших видов сельскохозяйственной продукции;
- развитие мелиорации сельскохозяйственных земель, разработка условий для сохранения и восстановления плодородия почв;
- развитие малых форм хозяйствования, рост эффективности государственного регулирования различных рынков сельскохозяйственного сырья, продукции и продовольствия;
- создание условий для технологической и технической модернизации, стимулирования инновационного развития и инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе и др.;
- всемерное содействие расширенному воспроизводству, что в свою очередь приведет к росту доходности сельскохозяйственных производителей;
- кардинальное улучшение системы информационного обеспечения в области АПК;
- обеспечение реализации мероприятий по регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, по развитию агропромышленного производства на основе научного подхода;
- повышение эффективности менеджмента в области сельского хозяйства;
- рост занятости, улучшение уровня и качества жизни населения, проживающего в сельской местности. [2]

В заключении можно сделать вывод о том, что федеральные целевые программы представляют собой комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых мер, предусматривающих решение наиболее существенных текущих и перспективных целей и задач в области продовольственной безопасности и независимости России. Данные меры должны обеспечить последовательное эффективное социально-экономическое развитие сельского хозяйства, на базе инновационной модели и модернизации, которое повлечет за собой устойчивое функционирование сельских территорий, а также комплексное позитивное влияние на макроэкономические показатели страны.

Использованные источники:

1. Гаджимурадова Л.А Государственное регулирование агропромышленного комплекса//Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределённости. - 2015. - С.122-124.
2. Евдошенко В.В., Котенев А.Д. Государственное регулирование и поддержка агропромышленного комплекса в условиях реализации политики импортозамещения// Кант. - №1 (18). – 2016. – С.102-106.
3. www. garant.ru - информационно-правовой портал

УДК 347.343.148.5

Подколзина И.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
Дулина К.С.
студент 3 курса
факультет « Учетно-финансовый»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА УЩЕРБА В СФЕРЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ ПО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ

Аннотация: Статья посвящена детальному анализу экспертизы ущерба в сфере урегулирования убытков по страховым случаям. Значительное внимание уделяется характерным особенностям расчета страхового возмещения, рекомендуемого к выплате по Полису страхования имущества.

Ключевые слова: Экономическая экспертиза, ущерб, стоимость.

Podkolzina I. M., Ph.D, Associate Professor
associate professor of 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

ECONOMIC DAMAGE ASSESSMENT IN THE FIELD OF SETTLEMENT OF LOSSES FOR INSURANCE CLAIMS

Abstract: the Article is devoted to the detailed analysis of the examination of damages in the sphere of settlement of losses on insurance cases. Considerable attention is paid to the characteristic features of calculating the insurance compensation recommended to be paid by property insurance Policy.

Keywords: Economic assessment, the damage cost.

Особенности экспертизы экономического ущерба в сфере урегулирования по страховым случаям заключается в регламентированной последовательности деятельности эксперта:

- ознакомление с первичными документами;
- ознакомление с правоустанавливающими документами;
- проверка соответствия заявленного события (пожар, залив и т. д.) правоустанавливающим документам;
- осуществление осмотра объекта экспертизы с последующим

составлением акта осмотра;

- проведение расчетов;
- составление отчета.

В зависимости от объекта экспертизы (конструктивных элементов здания, товаров и ценностей, продуктов питания и т.д.) может варьировать способ определения суммы убытка [1].

Для расчета товарно-материальных ценностей необходимо проверить: бухгалтерские документы о движении товаров (договора на поставку, накладные на прибытия, отгрузки, ведомости инвентаризации, сравнительные отчеты, документы на безопасное хранения и т.д.), а также принадлежность товара (инвентарная карточка, если это необходимо).

Ключевым моментом расчета является стоимость товарно-материальных запасов на дату приобретения, а не дата продажи. Окончательный результат в количественном и денежном выражении проверяется по списку утраченного имущества, составленного страхователем.

Для расчета конструктивных элементов зданий (стен, перегородок, внутренняя отделка, полы и т.д.) применяется подход затрат: расчет интегральных показателей стоимости строительства "Ко-Инвесту», составление локальных оценок, подготовка смет затрат представленным коммерческим предложениям нескольких организаций в рыночных ценах на дату события. При расчете в соответствии с УПСС "Ко-Инвест" прямые расходы по созданию аналога повреждённых элементов строительных конструкций будет равна стоимости строительно-монтажных работ по возведению аналога здания. Показатели справочника включают в себя весь спектр расходов, предусмотренных в нынешних методах определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81-35.2004 с учетом непредвиденных работ и затрат [2].

Перерасчет в текущих ценах на дату оценки производится с использованием индексов из справочника «Индексы цен в строительстве». Этот подход целесообразно использовать, когда большинство застрахованных элементов здания, в том числе инженерные коммуникации, пострадали от какого-то события. Из общего индекса стоимости одного и того же объекта вычитаются показатели тех конструктивных элементов, которые не застрахованы договором/полисом или не были повреждены. Этот метод требует использования индексов перевода в ценах текущего периода (квартала), а также начисления прочих элементов доплат и расходов, в том числе надбавки и расходы, включая накладные расходы, коэффициентов, налоговых платежей и т.д. Для перевода базисного уровня цен используется система индексов к результатам СМР для строительных проектов [3].

Для того, чтобы определить объем реставрационных работ, эксперт проводит мониторинг цен и аналитику рынка строительных и ремонтных услуг и материалов по субъекту Российской Федерации, к которому относится объект экспертизы. Чаще всего используется информация из

открытых источников Интернета - считает затраты на работы, материалы и сопутствующие расходы (вывоз мусора, уборка после пожара, и т.д.)

Большинство экспертов в расчетах при затратном подходе используют базовую стоимость для начисления износов по прайс-листам производителей и дилеров без учета коэффициентов перехода на вторичный рынок, что приводит к завышению уровня физического и функционального устаревания [4].

В соответствии с задачами экспертизы, на основании фактов, предположений и результатов проведенных исследований и расчетов, а также с учетом специфики рассматриваемого объекта, эксперт делает выводы, о размере рекомендуемого страхового возмещения.

Использованные источники:

1. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Современное состояние рынка страховых услуг // в сборнике: социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России / Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв.редактор). 2014. С. 177-181.
2. Таранова И.В., Подколзина И.М. Система обеспечения финансовой безопасности в сфере страхования // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2015. № 3 (35). С. 13.
3. Agarkova L., Gurnovich T., Shmatko S., Podkolzina I., Filonich V.// PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATION EDUCATION CLUSTER IN THE REGIONAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № 2. С. 718-727.

Пожарский В.Д.
студент 2 курса
Сергеева Д.С.
студент 2 курса
Дудник Т.А.
научный руководитель
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

К ВОПРОСУ О ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКАХ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

Аннотация:

В статье рассматривается проблема глобальных рисков и экономической безопасности, а так же их влияния на экономику. Актуальность исследования заключается в том, что в России мало выполняется работ по оценке влияния глобальных дисбалансов и рисков на экономику России. Предлагаются основные пути решения данной проблемы.

Ключевые слова:

глобальные дисбалансы, глобальные риски, неравенство, уязвимость, экономическая безопасность, оценка уязвимости.

Annotation:

The article deals with the problem of global risks and economic security, as well as their impact on the economy. Relevance of the research lies on the fact that there is a little work is performed to assess the impact of global imbalances and the risks to the Russian economy. We offer basic solutions to this problem.

Keywords:

global imbalances, global risks, inequality, vulnerability, economic security, vulnerability assessment.

Российская Федерация – это один из участников мировых экономических отношений, который не только оказывает влияние на глобальные экономические процессы, но и в свою очередь подвержен рискам, сложившимся на международной арене. Устоявшаяся экономическая обстановка на сегодня требует от стран-участниц не только формирования представление о современных тенденциях экономического развития, но и подталкивает к разработке инструментов, позволяющих контролировать влияние рисков на национальные экономики.

Проведя исследование в сфере влияния экономических рисков и глобальных дисбалансов можно выработать системный подход к предложениям по учету воздействий экономических дисбалансов на государство, созданию в России непрерывно действующего органа, занимающегося разработкой системы по выявлению, изучению, прогнозированию, в том числе и оценке внешних экономических рисков и их влияния на уровень экономической безопасности.

Системный подход к оценке влияния глобальных рисков на экономику России включает:

1. Установление роли и места глобальных дисбалансов, включая их связь с глобальными рисками, учитывая особенности Российской Федерации;
2. Оценивание важности глобальных рисков и их классификация;
3. Выявление внешних рисков в экономической сфере и их значимости в российской экономике;
4. Оценку уязвимости экономики РФ к внешним экономическим рискам;
5. Определение направленности и масштабов влияния внешних экономических рисков на уровень экономической безопасности России.

Глобальные дисбалансы – это не только отдельная проблема платежных дефицитов государств, но и существенное различие между распределением тех или иных ценных экономических ресурсов – сырья, труда и капитала – в условиях нынешних ограничений на перемещение этих ресурсов между государствами. В качестве примеров можно привести острое

экономическое неравенство стран; неравномерное распределение между сбережениями, накоплением и инвестированием.

Нужно понимать, что глобальные дисбалансы носят качественный характер, и их изучают для того, чтобы понимать суть процессов, происходящих в мировой экономике, а также их возможных последствий.

Чтобы получить достоверную оценку нужно принимать к сведению взаимосвязь глобальных дисбалансов и рисков. При слабой системе управления риски становиться угрозами экономической безопасности.

Методики оценивания глобальных рисков регулярно совершенствуются, однако, при этом, получаемые данные недостаточно точно отражают особенности экономики России.

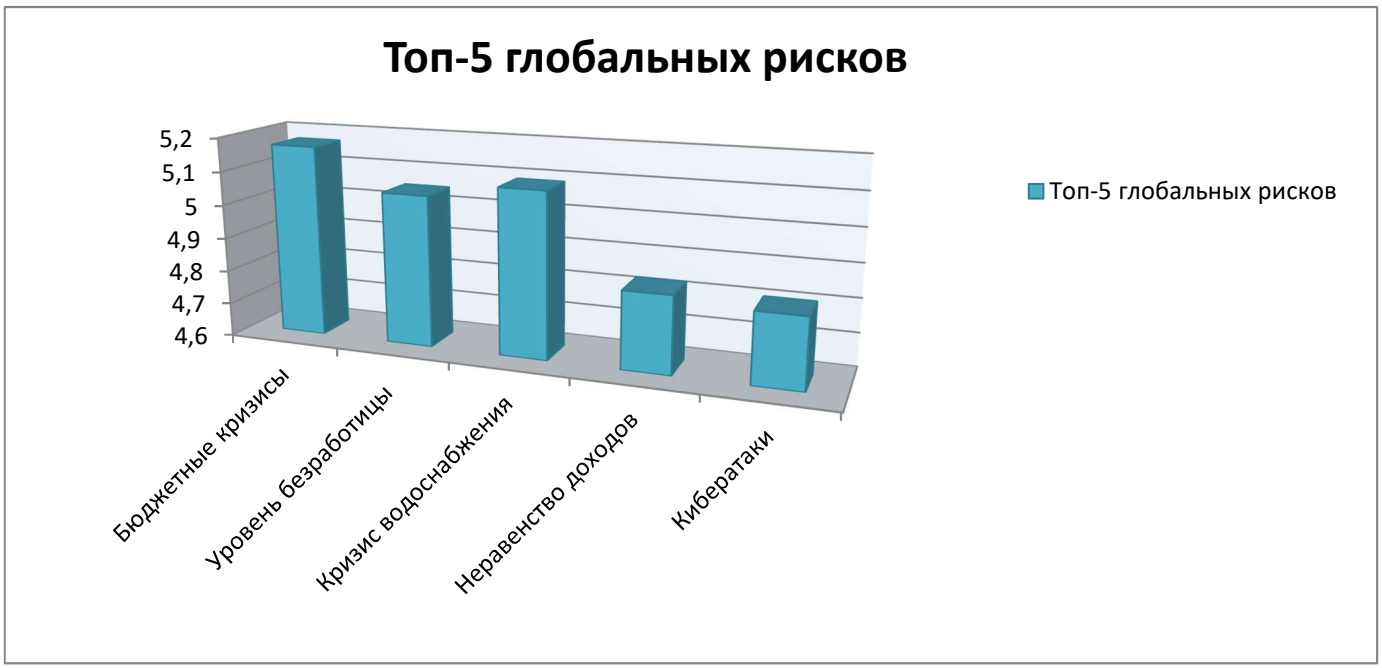
Ключевые особенности глобальных рисков прослеживаются в том, что:

- Возможности контролировать риски государству и хозяйствующему субъекту ограничены;
- Взаимодействие рисков приобретает системный характер;
- Сложилась тенденция постоянного роста количества рисков.

Перечисленные выше особенности требуют особого построения систем мониторинга рисков, а также баз данных, дающие возможность эффективно предпринимать меры по управлению рисками и их предупреждению.

Ни одна страна мира не может не ощутить на себе воздействие влияния глобальных рисков. Рассмотрим пять наиболее значимых рисков на 2016 год.

Рисунок 1 - Оценка влияния глобальных рисков на экономику России.



На приведенной выше диаграмме мы можем видеть, что за текущий

год наибольшее влияние на Россию оказывают бюджетные кризисы в ведущих экономиках. Это говорит о том, что риски, связанные с бюджетным кризисом, могут повлечь за собой неуправляемую инфляцию и конфликты на международном уровне.

Экономика любой страны достаточно уязвима и несовершенна, а значит требует оценки своего состояния. Данная оценка определяется сопоставлением глобального риска с социально-экономическими показателями развития, определяющие уровень экономической безопасности. При проведении оценки можно сделать вывод, что чем выше уязвимость страны рисками, тем ниже ее безопасность в сфере экономики. Это утверждение действует и в обратном порядке.

Показатели уязвимости состоят из трех индикаторов оценки:

- Высокая уязвимость;
- Средняя уязвимость;
- Низкая уязвимость.

Высокая уязвимость применяется при отношении глобального риска к значению целевого индикатора ниже его граничного значения.

Средняя уязвимость показывает ситуацию, когда целевой индикатор равен граничному значению.

Низкая уязвимость отражает превышение целевого индикатора над граничным значением, установленного для этого показателя.

Последние подсчеты показывают, что экономика России подвержена высокой уязвимости в отношении неравенства получения доходов населения, а низкая уязвимость прослеживается в бюджетных кризисах ведущих экономик[1, с. 801]. Нужно учитывать, что неравенство доходов может повлечь за собой такие глобальные риски, как: коррупция, безработица, сбои глобального управления и т.д.

Из всего выше сказанного следует, что с помощью предлагаемого способа исследования мы можем получить обоснованные данные по оценки уязвимости экономики к внешним рискам и уровню экономической безопасности.

Этот способ оценки влияния глобальных дисбалансов и рисков применяется в экономике для создания некой системы, которая выявляет, изучает, оценивает и прогнозирует влияния дисбалансов и уровень экономической безопасности.

На сегодняшний день актуальным является мониторинг глобальных рисков и возможность преобразование их в риски экономической безопасности.

В России нет непрерывно находящейся в действии системы прогнозирования и мониторинга. Те исследования, которые имеются на данный момент, считаются неполными, т.к. они отображают риски предприятий и имеют не конкретные выводы, а лишь мнения, составляющих их авторов. Из-за этого в государстве не может возникнуть единая система управления рисками как в частном секторе, так и на государственном

уровне.

Система прогнозирования и мониторинга – это некая совокупность внутренних и внешних уровней мониторинга глобальных рисков для выявления, анализа и оценки рисков. Данная система позволяет комплексно подойти к рассмотрению экономики, как к некой открытой системе, в которой отраженно воздействие внутренних и внешних угроз на Россию.

В конечном итоге можно сделать вывод о том, что любое государство подвержено влиянию рисков из вне и дисбалансам внутри страны. В независимости от экономического развития, любое государство должно разработать некую систему, позволяющей ему проанализировать состояние мировой экономики, влияние рисков на свою экономику и предвидеть дальнейшее развертывание событий в целом. Также необходима разработка неких систем оценок, позволяющих на разном уровне и за разные промежутки времени получить достоверную информацию об экономике и происходящих в ней процессах. Те системы оценки, которые действуют на сегодня, нуждаются в перерассмотрении и совершенствовании своих методик анализа. Для большей безопасности экономики в стране должен быть создан орган по контролю рисков и дисбалансов, действующий на постоянной основе. То есть контроль и защита в государственной экономике должны осуществляться всегда.

Использованные источники:

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2013. – 806 с
2. Соловьев А.И. О научно-технических проблемах методологии оценки «экономической безопасности» экономических агентов // Сборник материалов II Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы», 27-30 мая 2014 г. – Н. Новгород: НГТУ, 2014.
3. Соловьев А.И. Влияние глобальных дисбалансов на экономическую безопасность России / Доклад на II Международном конгрессе по информационной безопасности национальных экономик INFOSECURITYFINANCE, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, 15 мая 2014 г. – М.: Финуниверситет, 2014

УДК 339.138

Пожидаева С. Ю.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

САРАФАННЫЙ МАРКЕТИНГ. КАК ЗАСТАВИТЬ ВСЕХ О ВАС ГОВОРИТЬ
WORD OF MOUTH MARKETING. HOW TO GET EVERYONE TO TALK ABOUT YOU

Ключевые слова: сарафанный маркетинг, бренд, компания, потребитель, продукт.

Keywords: word of mouth marketing, brand, company, consumer, product.

Аннотация: В статье рассказывается содержание сарафанного маркетинга.

Annotation: The article describes the content of word of mouth marketing.

Сарафанный маркетинг – это маркетинговая технология, позволяющая спровоцировать позитивные разговоры о бренде в среде потенциальных потребителей. [40]

В современном мире реклама окружает человека со всех сторон и покупателю очень важно получить независимое мнение о продукте. Основой данного вида маркетинга является психология человека. С каждым годом к рекламным обещаниям потребители относятся наиболее скептически, поэтому при выборе нового продукта они обращается за советом к представителям своего ближайшего окружения. Так как перед потребителем встает выбор, чему довериться больше – призыву из традиционной рекламы, или совету друга, он, конечно же, выберет второе. Ведь если человеку нравится продукт, то он посоветует его своему другу, а тот уже своему знакомому. И так – по цепочке – включается «сарафанное радио».

Сарафанное радио было всегда, даже в те времена, когда о блогах, форумах, Facebook, Twitter, Instagram и прочих прелестях виртуальной жизни никто не знал. Но именно с приходом и стремительным развитием онлайн-коммуникаций компании осознали, что весь этот поток разговоров можно контролировать и направлять в выгодное русло. Так появился сарафанный маркетинг.

Сарафанный маркетинг основан на четырех простых правилах:[41]

Первое правило: будьте интересны

О скучных компаниях, продуктах и рекламе не будут говорить, поэтому надо сделать что-нибудь оригинальное. В противном случае о вас никогда не заговорят.

Берите пример с продукции Apple, о ней говорят миллионы — даже те,

[40] Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 42
[41] 2Cossa. Сарафанный маркетинг. [Электронный ресурс]. http://www.cossa.ru/155/18396/ (10 июня 2012).

кто ни разу не пользовался айфоном, айпадом и прочими гаджетами этой компании. Эксклюзивная совместимость всех компонентов Apple, позволяет им работать с минимальными затратами системных ресурсов, алгоритмы взаимодействия микроустройств дают возможность системе с равными IBM машине характеристиками работать быстрее. Кроме того, сам код родной для Apple системы, просчитан так, что она практически не подвержена каким-либо привычным для пользователя Windows сбоям или вирусам. Это выставляет продукцию в очень выгодном свете.

Второе правило: будьте проще

Сарафанный маркетинг тяжел на подъем. Чтобы сдвинуть его с места, необходимо сделать две вещи: найти максимально простой информационный повод и запустить волну разговоров о нем. Начните с темы, которую запомнит каждый.

Например, многие считают Стива Джобса величайшим специалистом по маркетингу компьютеров за всю историю человечества. Вернувшись в Apple в 1996 году с целью поддержать пошатнувшуюся компанию он заговорил не об отличном программном обеспечении и стабильной операционной системе. Великим маркетинговым озарением Джобса стали розовые и фиолетовые компьютеры. О них заговорили все. И компания вернула себе добрую молву. Каждый рассказал о них другу, потому что получил простую тему для разговора, которую было интересно обсуждать.

Третье правило: делайте людей счастливее.

Довольные клиенты – лучший способ рекламы. Удивляйте их потребности. Выпускайте отличные продукты и решайте проблемы. Делайте сервис безупречным, не жалея сил. Добивайтесь, чтобы результаты вашего труда заинтересовывали и побуждали рассказывать о них друзьям и знакомым. Делая людей довольными, вы получите больше сарафанного маркетинга, чем любым другим путем.

Четвертое правило: заработайте доверие и уважение.

Компанию должны уважать, в противном случае, ни о каком хорошем сарафанном маркетинге речь пойти не может. О компании, которая не завоевала доверие, не будут рассказывать другим. Сохраняйте достоинство своей компании и соблюдайте этические нормы. Относитесь к своим клиентам с уважением и удовлетворяйте их потребности.

Разговоры людей являются ключевым компонентом сарафанного маркетинга. В свою очередь сарафанный маркетинг включает в себя пять элементов, без которых он не будет работать, как бы вам этого ни хотелось:[42]

1. Ораторы. Так как разговоры — суть сарафанного маркетинга, вам нужно понять, кто именно будет говорить о вас, и установить с этими людьми контакт. Ораторами могут являться ваши постоянные клиенты, а также те, кто впервые обратился к вам.

[42] Энди Серновиц. Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить Москва – 2012.– 26 с.

2. Темы. Хорошая тема обязана быть простой, органичной, неожиданной, и, что самое важное, легкой для распространения. Она должна быть вирусной.

3. Инструменты. Не ждите, пока о вас заговорят. Инструментом, который повысит количество разговоров о вас, может стать обыкновенный e-mail-маркетинг. С помощью правильной рассылки вы подпитываете ваших ораторов новыми темами, а они, в свою очередь, разносят их всей своей аудитории слушателей. Не стоит исключать блоки, они тоже являются инструментами сарафанного маркетинга. Здесь работает психология — «раз другим это понравилось, значит и мне стоит попробовать».

4. Участие. Благодарите за теплые слова, отвечайте на вопросы, решайте возникшие проблемы, либо просто общайтесь. Главное — говорите от своего имени.

5. Отслеживание. Мониторинг необходим. А с появлением интернета в нашей жизни он стал намного проще. Просто воспользуйтесь Google или Яндекс— и вот уже сотни результатов с отзывами о вашей компании.4

Сарафанный маркетинг работает, это нельзя отрицать. Он даст вашей компании большое количество клиентов, которые сами будут приходить к вам, люди будут говорить о вас и это будет совершенно бесплатно, усилится эффективность традиционной рекламы, производительность сотрудников повысится, увеличится поток клиентов, возрастет качество обслуживания клиентов, компании будут крепнуть, а бренд набирать силу.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с. 2.
2. Энди Серновиц. Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить Москва – 2012.– 26 с.
3. Cossa. Сарафанный маркетинг. [Электронный ресурс]. http://www.cossa.ru/155/18396/ (10 июня 2012).
4. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288с.
5. Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 2015. – 496с.

УДК 339.138

Позднякова А.П.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ФИРМЫ

В данной статье проанализированы направления формирования бренда. Также изучено понятие бренда, рассмотрены позиции различных авторов касательно данной проблемы, проанализированы задачи, которые решает бренд, исследованы значимые характеристики бренда и проанализированы этапы формирования бренда.

Ключевые слова: бренд, фирма, формирование, направления, этапы, задачи.

This article analyzes the direction of formation of the brand. The concept of the brand is also studied, we discussed the position of various authors regarding the problem, analyze the problem, which solves the brand researched important brand characteristics and analyzed the stages of formation of the brand.

Keywords: brand, company, formation, direction, milestones, tasks.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что бренд фирмы продвижению товаров и услуг предприятия, следовательно, улучшаются конечные показатели деятельности организации. Ключевая задача фирмы заключается в создании собственного бренда, который выступит в глазах потребителя эталоном и знаком качества для товаров и услуг для всего рыночного сегмента.

Бренд – это термин в маркетинге, который символизирующий систему информации о продукте, услуге или компании. Также этот термин подразумевает популярную, легко узнаваемую и юридически защищённую символику определенного производителя товаров [1].

По мнению Ф. Котлера, бренд — это любая этикетка, наделенная смыслом и вызывающая ассоциации. Хороший бренд делает нечто большее — он придает продукту или услуге особую окраску и неповторимое звучание [7].

Различные авторы выделяют отличные связи между элементами бренд-маркетинга, используя один и тот же набор компонентов. Например, Бурманн, Джост-Бенц и Райли построили на основе трудов Амблера, Джонса, Кригбаума и других авторов целостную модель образования капитала бренда, основывающуюся на его идентичности и имидже в глазах целевой аудитории [4].

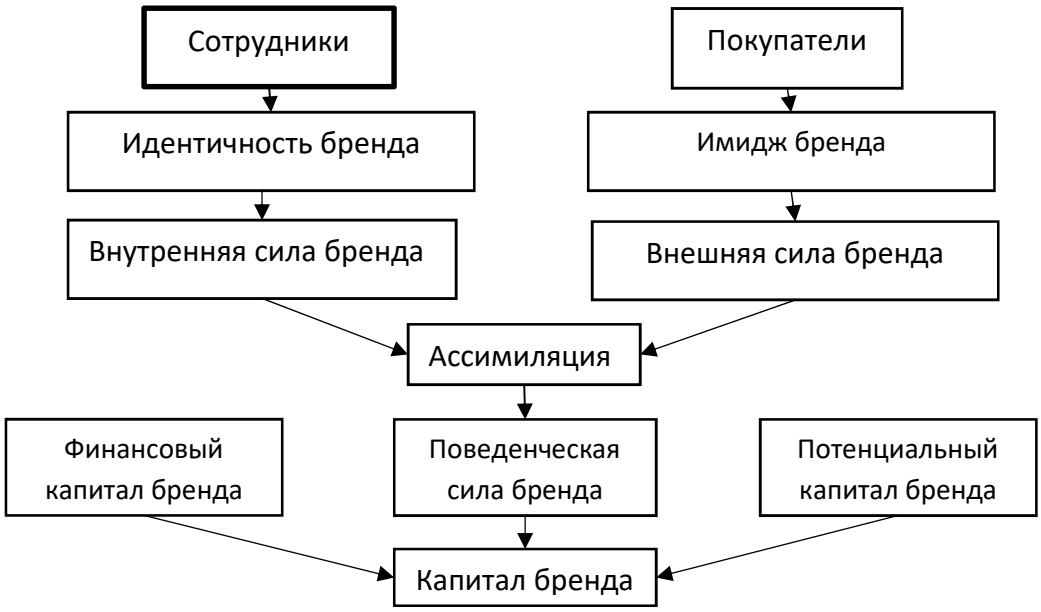


Рис.1- Модель образования капитала бренда

Бурманн и Зеплин разработали модель, уделяющую большее внимание внутренней силе бренда и порядку влияния факторов бренда на психологию поведения покупателей [4].

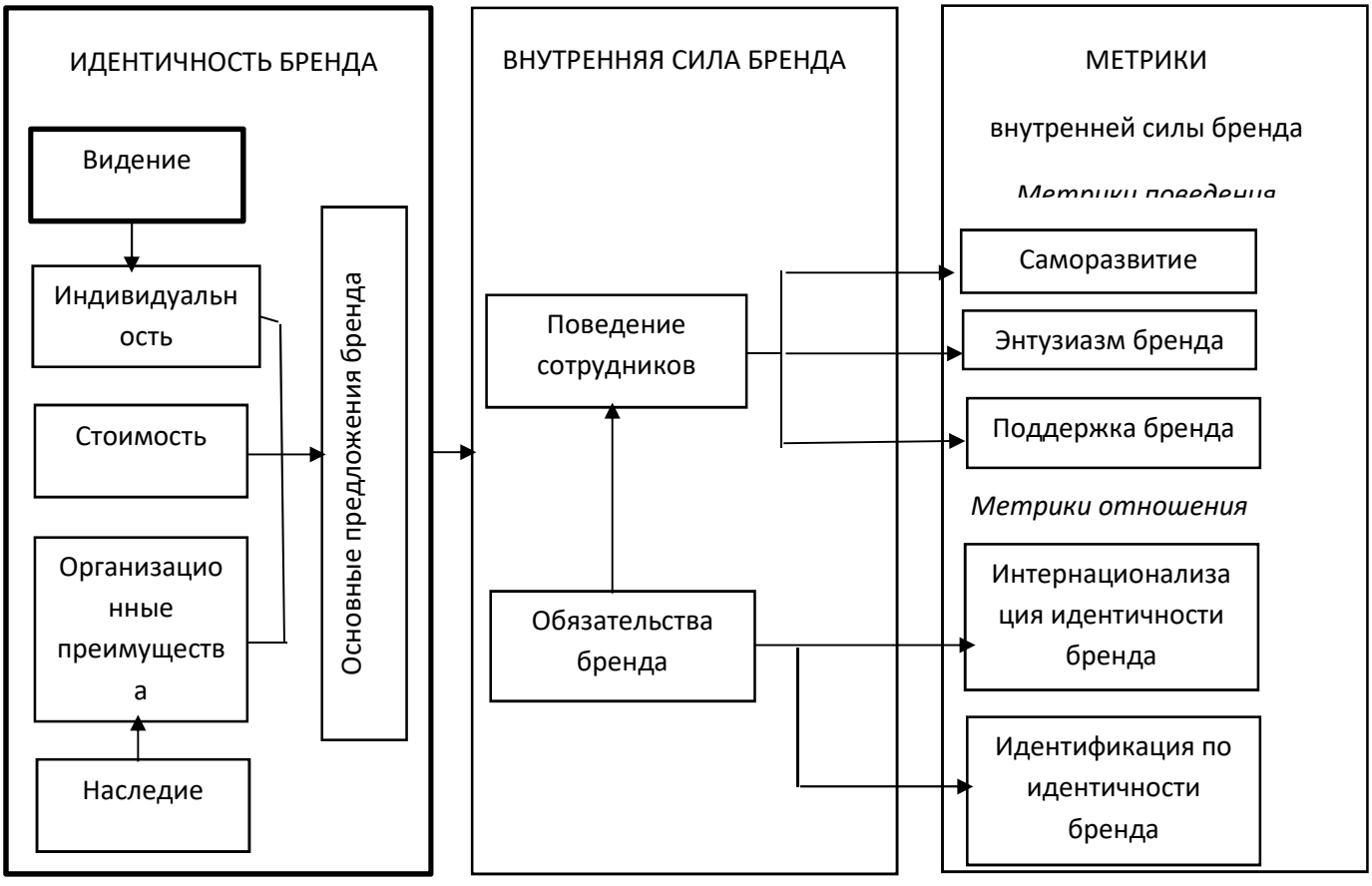
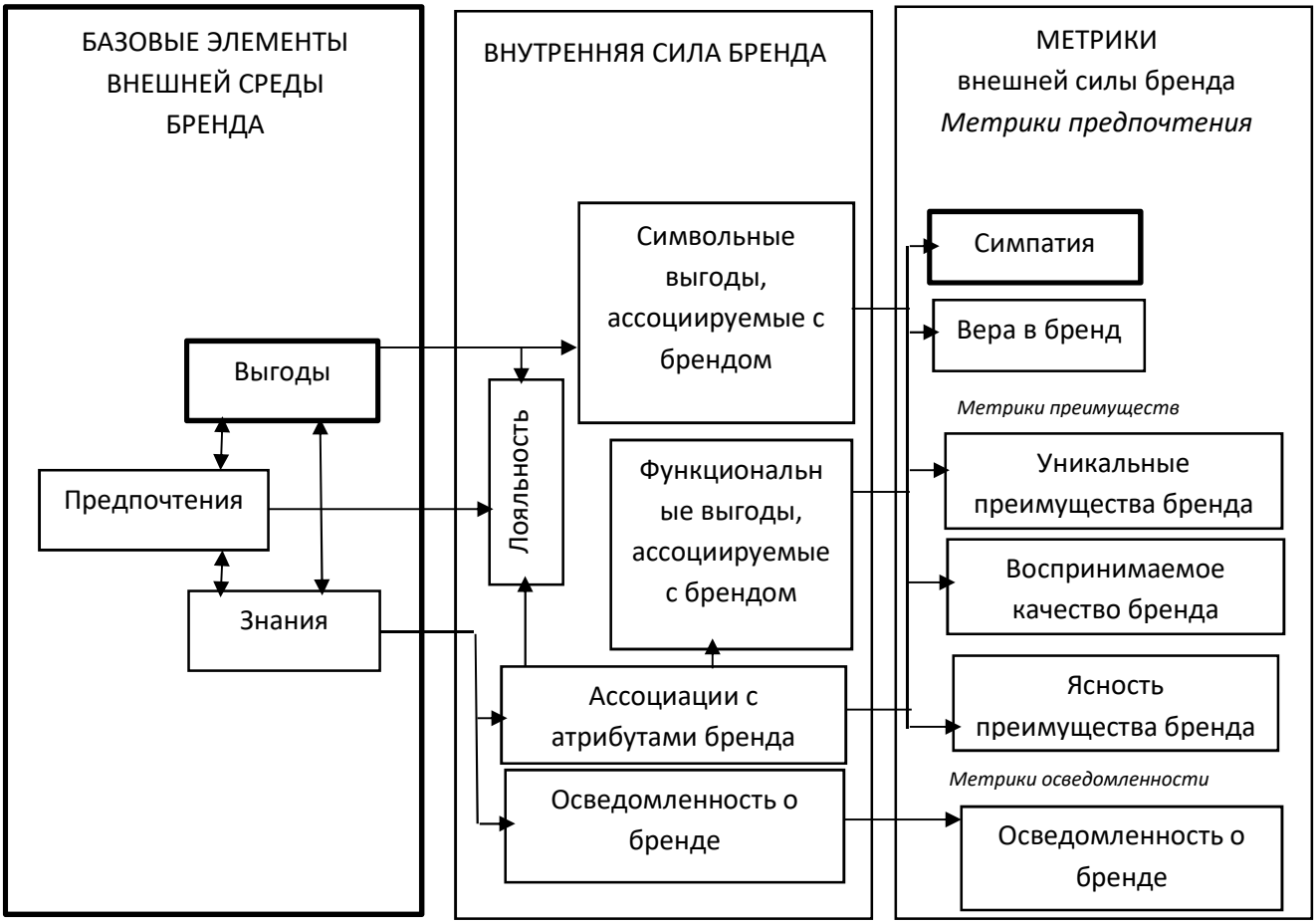


Рис.2- Влияние факторов бренда на поведение покупателей

Нейл Бурманн говорит, что известные бренды - острова в безбрежном океане названий, марок и логотипов, которые притягивают покупателей как магнит. Однако Д. Аакер уточняет, и считает, что бренд - это гораздо больше, чем логотип или название. Это обещание компании предоставить клиенту то, что стоит за брендом, но не только функциональные выгоды, а и способы эмоционального и социального выражения. [8].

Другая модель, построенная Бурманном, Джост-Бенцем и Райли, отражает подход, основанный на важных аспектах внешних сил бренда и их влияния на потребителя.

Рис.3 - Влияние внешних сил бренда на поведение потребителей



Все эти модели «говорят об одном и том же, но на разных языках». По сути, они описывают один и тот же предмет с разных сторон и при разном освещении. В связи с этим возникает потребность в создании унифицированной модели, объединяющей видение различных авторов в единую картину, использующую в основе базовые элементы бренд-менеджмента, а именно: суть бренда, платформа, идентичность и позиционирование, ассоциации с брендом, имидж и образ бренда. Данная модель будет ориентирована на конечную цель - стоимость бренда, определяемую с помощью метрик капитала бренда.

Наличие бренда фирмы предоставляет возможность решения следующих задач [2]:

идентификация товаров и услуг фирмы при упоминании о нем выделение продукта фирмы из общей массы
создание в потребительском сознании привлекательного образа, который вызывает доверие
формирование положительных эмоций, которые связываются с товаром данной фирмы
принятие решения о покупке, а также получение удовлетворения от принятого решения
формирование группы постоянных покупателей, которые в той или иной мере ассоциируют свой образ жизни с брендом фирмы

Таблица1. – Задачи, которые можно решить с помощью бренда фирмы.

Наиболее значимыми характеристиками любого бренда выступают [7]:

- основное содержание бренда;
- эмоциональные и функциональные ассоциации, выражаемые потенциальными клиентами и покупателями (свойства бренда);
- имя марки товара или товарного знака;
- уровень популярности и известности марки, сила бренда;
- индивидуальность бренда, как обобщенная характеристика его признаков;
- степень лояльности к бренду среди целевой аудитории.

Формирование бренда фирмы осуществляется в процессе следующих этапов [5]:

Таблица 2. – Этапы формирования бренда фирмы.

1 этап. Подготовительные (предварительные) маркетинговые исследования, результатом которых являются ответы на следующие вопросы: • Какое место фирма занимает на рынке? (новички, лидеры, средний сектор, удельный её вес в данной рыночной нише); • Каково поведение конкурентов фирмы? (рекламная и маркетинговая политика, потенциал, оснащенность); • Какие марки уже в данной нише существуют? (характеристики марок - по

названиям, целевой аудитории, известности); • Каковы характеристики рынка, на котором функционирует фирма? (растущий, конкурентный, неосвоенный и т.д.)
2 этап. «Нейминг». Нэйминг - это комплекс работ, который связан с созданием имени товара, то есть поиском, подбором, разработкой адекватного наименования для всего того, что нуждается в собственном имени. Данный этап характеризуется разработкой и подбором уникального, отражающего суть фирмы бренда.

Значение бренда для большинства компаний и потребителей играет колоссальную роль при выборе товара, так как бренд подразумевает ранее сформированную оценку о товаре и его качестве [10].

Сегодня никто не сомневается, что бренд - один из самых ценных активов компании. Однако создание и "взращивание" эффективного бренда фирмы требует немалых усилий и времени. [9].

Подводя итог, следует отметить, что формирование бренда фирмы оказывает прямое воздействие на конечные результаты деятельности предприятия. При формировании бренда необходимо использовать грамотный подход, который создаст фирме узнаваемость, отличие ее от конкурентов и вызовет доверие со стороны потребителей, в следствие чего фирма получит наибольший эффект от своей деятельности.

Использованные источники:

1. Арефьева Т.С., Жидкова О.Н., Лобанова Е.И., Нисилевич А.Б., Стрижова Е.В. Открытые образовательные ресурсы: международный опыт и ситуация в России // Экономика, статистика и информатика: Вестник УМО. -2014. -№ 2. -С. 3-6.
2. Бест, Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бэст. – М.: МИФ, 2015.
3. Иванов, Л. Маркетинговый конвейер / Л. Иванов. – М.: Иванов и партнеры, 2014.Кокерел Л. Все для клиента. 39 правил незабываемого сервиса [Пер с англ. И. Древаль]. М.; Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2014. 224 с.
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е европейское издание. – ИД Вильямс, 2014.
5. Марр Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер [пер. с англ. А.В. Шаврина]. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. 340 с.
6. Мусатова Ж.Б. Концепции оценки экономической эффективности маркетинговых решений. Всероссийский и научно-просветительский журнал

«Инициатива XXI века». №4 – 2014.
7. Котлер Ф. , Армстронг Г., Вонг В. Основы маркетинга.-М.:Вильямс, 2016.-752с
8. Аакер Д. Аакер о брендинге. 20 принципов достижения успеха.-М.:ЭКСМО, 2016.
9. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент. 2016.-704с
10.Аналитика информационного поля бренда Brand Analytics [Электронный ресурс], 2016.

УДК 338

Позигулина В.В.
студент 3 курса, гр. 05001421
Висторобская Р.А.
студент 3 курса, гр. 05001421
Луговская М. В.
научный руководитель, ассистент
кафедра менеджмента и маркетинга
Институт управления НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ В ОБЛАСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Статья посвящена проблемным вопросам преодоления административных барьеров в процессе предоставления государственных услуг представителям малого и среднего бизнеса. Анализируются причины и условия возникновения административных барьеров, а также их виды. В статье рассматривается одна из наиболее актуальных проблем современной российской экономики – это высокий уровень административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, административные барьеры, средний и малый бизнес.

The article is devoted to problematic issues of overcoming administrative barriers in the process of provision of the state services to representatives of small and medium business. The reasons and conditions of emergence of administrative barriers, and also their types are analyzed. In article one of the most urgent problems of the modern Russian economy is considered. It is a high level of administrative barriers in case of implementation of economic activity.

Keywords: entrepreneurship, administrative barriers, medium and small business.

В течение последних двух десятилетий руководство РФ неоднократно высказывалось о важности борьбы с административными барьерами. Во многих городах созданы межведомственные комиссии по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства. Правительство РФ предпринимает меры по улучшению законодательства, стимулированию развития микрокредитования, активизации деятельности

центров поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторов [1]. Тем не менее его деятельность в этой области к системным улучшениям так и не привела. Напротив, работа организаций постоянно усложняется, что лучше всего прослеживается на примере малых фирм.

Под административным барьером следует понимать преграды, поставленные государством перед организациями, затрудняющие их деятельность и не приводящие к улучшениям функционирования государства.

В литературе административные барьеры классифицируют на [2]:

- административные барьеры при получении права на ведение хозяйственной деятельности (согласование проектной документации с государственными органами, регистрация предприятий, получение лицензий, получение права на покупку (аренду) помещения, получение доступа к кредитам, лизингу оборудования);
- административные барьеры общего характера (противоречивость и несовершенство действующего законодательства, нарушение правовых гарантий для субъектов хозяйствования);
- административные барьеры при получении доступа товаров на рынки (квотирование объемов закупок, сертификация товаров и услуг, маркировка товаров, регистрация товаров, техническая экспертиза и идентификация товаров);
- административные барьеры при текущем осуществлении хозяйственной деятельности (контрольно-надзорная деятельность уполномоченных государственных органов, установление форм обязательной отчетности, инспекционная деятельность уполномоченных государственных органов, введение норм обязательных согласований и регистрации принимаемых решений с государственными органами).

Существующие административные барьеры [3]:

- в малом бизнесе — препятствуют росту масштабов и легализации деятельности, ограничивают «стратегичность» развития;
- в среднем бизнесе — создают значительные издержки для бизнеса, формируют дополнительные препятствия к диверсификации деятельности, расширению инноваций и развитию экспортной деятельности;
- в крупном бизнесе — подталкивают крупные предприятия к выработке «договорной» (индивидуальной) модели взаимодействия с властью, ограничивают компании в самостоятельном принятии решений;
- в целом создают предпосылки к тому, что «внешняя среда» больше адаптируется к нуждам крупного бизнеса.

Среди причин возникновения барьерных проблем называют сложность форм отчетности, документов и требований по их заполнению, большое количество форм отчетности, частая периодичность заполнения утвержденных форм, отсутствие прозрачности процедур, недостаточная подготовка государственных служащих и низкий уровень их зарплаты.

Административные барьеры порождают зависимость бизнеса от

власти, особенно на региональном и местном уровне.

Для уменьшения числа административных барьеров предлагается:

1. Обязать каждую государственную службу подготовить методические рекомендации по прохождению всех этапов согласования во всех направлениях, необходимых потребителю, с указанием взаимосвязей между собой всех подразделений и наилучшего порядка действий, адресов учреждений, схемы проезда к ним, контактных должностей, часов приема и номеров телефонов. Эти рекомендации должны находиться в свободном доступе в Интернете и быть представлены в месте начала сбора документов на стендах.

2. Организовать работу по принципу «одного окна», который характеризуется тем, что оказание любых услуг концентрируется в одном месте, начиная от подачи заявления, до выдачи результатов решения исполнительного или иного органа.

3. Создать разноскоростные и разнооплачиваемые периоды движения любых документов. Это изменение формальных правил будет успешным, так как оно всего лишь закрепит имеющиеся неформальные правила. Например, есть множество фирм, предлагающих очень быстро зарегистрировать или ликвидировать бизнес. Если немного дешевле этой цены будут работать органы власти, то это принесет государству дополнительные доходы, сократит стоимость этого административного барьера, ускорит официальный документооборот. На уровне государства в ряде областей это уже делается. Так, есть практика выдачи виз разной стоимости в зависимости от скорости их оформления.

4. Дать четкие характеристики организациям, относящимся к малому и среднему бизнесу и упростить порядок их взаимодействия с государством по сравнению с крупными компаниями. Акцент предлагается делать на сокращении суммы налогов, снижении количества требуемой с них отчетности, уменьшении числа проверок.

5. Создать центр консультации и поддержки организаций, взаимодействующих с госорганами. Его сотрудники в рамках консультаций должны сообщать о доступных организациям госуслугах (как на своих стендах, так и в Интернете), пояснять, сколько времени на получение любой услуги будет потрачено, сообщать, куда и в какой период времени нужно обращаться, объяснить оптимальный порядок сбора документов. В рамках поддержки организаций его специалисты должны принимать жалобы на саботаж или волокиту чиновников, принимать информацию обо всех проблемах, с которыми столкнулись потребители, отмечать сложные или ненужные этапы согласования.

7. Дать возможность малым фирмам выплачивать неподъемные для них штрафы в рассрочку (после устранения нарушения). В зависимости от размера их имущества, дохода и прибыли в период от одного года до трех лет. Иначе они просто закроются. При этом после банкротства они все равно не выплатят эти штрафы, перестанут платить налоги и обеспечивать работой

граждан.

8. Передача все большей части элементов контроля над процессом и результатами деятельности компаний от госорганов в профессиональные ассоциации, саморегулируемые организации и объединения предпринимателей.

В результате предложенные рекомендации позволят снизить многие административные барьеры в области малого и среднего бизнеса. После этого снизятся расходы организаций на их преодоление, ускорится процесс их функционирования. Это приведет к выходу ряда фирм из «тени», улучшению условий для создания новых предпринимательских структур, оживлению конкуренции, увеличению общих объемов производства и снижению стоимости товаров, работ и услуг.

Использованные источники:

1. Сапрыкина В.Ю. Экономика России дальнейшие: сценарии развития / В.Ю. Сапрыкина // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2014. – №3. – С. 12-16.
2. Истомина Л.А. Малое предпринимательство: как снизить административные барьеры? Зарубежный опыт / Л.А. Истомина, Г.В. Германович, С.Ф. Пятинкин. – Мн., 2003. – С. 8
3. Лашко С.И. Проблемы менеджмента, компетенций и экономического выбора / С.И. Лашко // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3(56). – С. 534-536.

УДК 316.7

Полежаев Н.В.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРИЗНАКИ СТРЕССА И СПОСОБЫ ПСИХИЧЕСКОЙ САМОРЕГУЛЯЦИИ ОРГАНИЗМА

Аннотация: *Речь в данной статье пойдет о стрессе, о его видах и признаках, а также о способах психической саморегуляции организма.*

Ключевые слова: *стресс, особенности стресса, напряжение, давление, саморегуляция, психическая саморегуляция, способы саморегуляции.*

Наиболее мощное проявление эмоций вызывает комплексную физиологическую реакцию – стресс. Оказалось, что на неблагоприятные воздействия разного рода – холод, усталость, страх, унижение, боль и многое другое – организм отвечает не только защитной реакцией на данное воздействие, но и общим, однотипным комплексным процессом вне зависимости от того, какой именно раздражитель действует на него в данный момент. Важно подчеркнуть, что интенсивность развивающейся адаптационной активности зависит не от физической силы воздействия, а от

личностной значимости действующего фактора [2].

Стресс – комплексный процесс, он включает непременно и физиологические и психологические компоненты. С помощью стресса организм как бы мобилизует себя целиком на самозащиту, на приспособление к новой ситуации, приводит в действие неспецифические защитные механизмы, обеспечивающие сопротивление воздействию стресса или адаптацию к нему [1].

Стресс является составной частью жизни каждого человека и его нельзя избежать так же, как еды и питья. Стресс, по мнению Селье, создает «вкус к жизни» [3].

Признаки стрессового напряжения (по Шефферу):

1. Невозможность сосредоточиться на чем-то;
2. Слишком частые ошибки в работе;
3. Ухудшается память;
4. Слишком часто возникает чувство усталости;
5. Очень быстрая речь;
6. Мысли часто «улетучиваются»;
7. Довольно часто появляются боли (голова, спина, область желудка);
8. Повышенная возбудимость;
9. Работа не доставляет прежней радости;
10. Потеря чувства юмора;
11. Резко возрастает количество выкуриваемых сигарет;
12. Пристрастие к алкогольным напиткам;
13. Постоянное ощущение недоедания;
14. Пропадает аппетит – вообще потерян вкус к еде;
15. Невозможность вовремя закончить работу.

Можно привести и другую трактовку симптомов стресса.

Физические сигналы:

- головная боль,
- боли в позвоночнике,
- изжога,
- боли в грудной клетке,
- тошнота,
- прерывистое и неглубокое дыхание,
- головокружение,
- аллергические реакции,
- высокое давление,
- мышечный спазм [7].

Когда человек овладевает психической саморегуляцией, он обретает возможность оказывать разумную помощь природной саморегуляции. И тогда вооруженность перед лицом всевозможных трудностей только возрастает, что порой остается только удивляться тем способностям, которые начинают демонстрировать те, кто научился управлять

механизмами саморегуляции [4].

Саморегуляцию условно разделяют на биологическую (рефлекторную, как высшую форму биологической) и сознательно управляемую.

Биологическая саморегуляция – это генетически закодированные сложные внутренние процессы, лежащие в основе роста, развития, жизнедеятельности и защитных функций организма, как человека, так и животных, растений. Биологическая саморегуляция протекает без участия сознания. Например, при наркозе сердце продолжает работать. Даже у умерших биологическая саморегуляция поддерживает рост волос и ногтей [5].

Рефлекторная саморегуляция обеспечивает восприятие органами чувств сигналов внешней среды. Например, работа сердца может измениться от резкого стука, от воспринятого образа и даже запаха. Это свойство организма через чувства менять биологическую саморегуляцию и лежит в основе феноменов внушения, гипноза и других способов влияния.

Внушение – это целенаправленное психологическое воздействие на личность с целью вызвать через органы чувств изменение биологической саморегуляции в желаемом направлении. Сознательно управляемая саморегуляция – это классический аутотренинг или психическая саморегуляция [6].

Использованные источники:

1. Психические состояния./ Сост. и общ. ред. Л.В. Куликова. - СПб.: Питер, 2000
2. Управляем стрессом. - «Книги «Искателя», 2002.
3. Тарасов Е.А. Как победить стресс. - М.: Айрис-пресс, 2002.
4. Игебаева Ф.А., Гумерова Л.У. Преодоление стресса как условие стабильности общества. В сборнике: Социально-экономические аспекты развития современного государства. материалы IV Международной научно-практической конференции. 2014. - С. 94-95.
5. Игебаева Ф.А. Работоголизм и синдром профессионального выгорания // Теоретические и прикладные проблемы науки и образования в 21 веке. сб. науч.тр. по мат-лам Международной научно-практической конференции. Часть 8. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012. С. 64 – 65.
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. Антология тяжелых переживаний: социально-психологическая помощь / под ред. О.В. Красновой. - М.: МПГУТ; Обнинск: Принтер, 2002.

УДК 338.984

Полищук Ю.А.
магистрант 2-го курса
Финансовый университет при Правительстве РФ
Черникова Л.И., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Россия, г. Москва

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Кризисные явления и процессы в отечественной экономике изменяют стратегию поведения субъектов экономики. Рыночное поведение хозяйствующих субъектов во многом определяется уровнем конкуренции и обуславливается целым рядом параметров, определяющих условия производства и реализации продукции, условия доступа к ресурсам. В связи с существенными неблагоприятными изменениями экономических условий в 2014-2016 гг., целесообразно рассмотреть изменения в поведении отечественных компаний.

Следует отметить, что стратегии домохозяйств и компаний различаются базовыми подходами использования инструментов адаптации, направленных на снижение неустойчивости и рисков. Так, со стороны домохозяйств, в условиях текущего кризиса, отмечается резкое и длительное падение частного потребления, что связано с падением реальных доходов (рисунок 1).

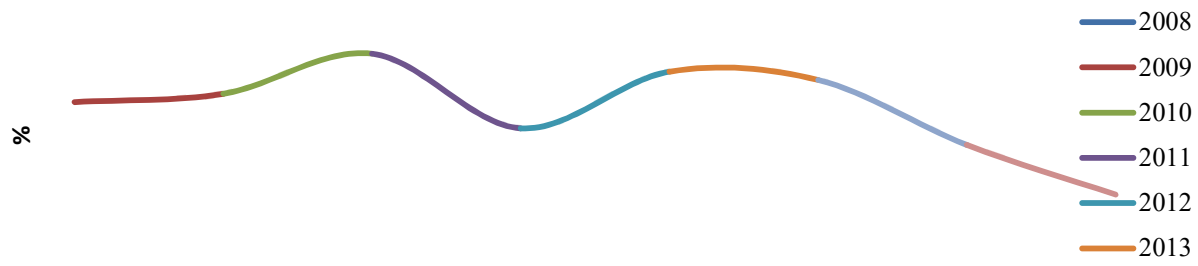


Рисунок 1 − Реальные располагаемые денежные доходы по Российской Федерации, в процентах к предыдущему периоду [3]

Падение потребления связано, главным образом, с объективными причинами. Так, кризис 2008 года удалось преодолеть, во многом, за счет стимулирования потребления: банки располагая избыточной ликвидностью активно кредитовали население. Условия текущего кризиса принципиально иные. В частности, после введения зарубежных санкций в отношении отечественных банков и компаний, доступ к «длинным» кредитам иностранных финансовых институтов оказался закрыт, как следствие банки и крупные корпорации утратили возможность рефинансировать свои долги, объем кредитования населения также снизился, что повлияло на падение спроса.

Учитывая уровень падения реальных доходов граждан, можно прийти к выводу, что снижение спроса достигло критического значения. Также можно предположить, что в сложившейся ситуации отказ от индексации пенсий и заработной платы бюджетников усугубляет и так не простую ситуацию в экономике, так как влечет дальнейшее снижение потребительского спроса.

В поведении российских компаний экономический кризис реализуется в виде сокращения продаж, прибыли, рентабельности и отсутствия возможности для осуществления капитальных инвестиций.

Большинство отечественных компаний считают главными негативными последствиями экономического кризиса снижение потребительского спроса и рост затрат на производство, что, в свою очередь, оказывает давление на прибыль и рентабельность [5]. Данное обстоятельство имеет крайне негативное влияние на перспективы долгосрочного роста отечественных компаний.

На основе данных опроса «Прайс вотерхаус Куперс» [5] выделим основные кризисные тенденции для отечественных предприятий в ближайшие годы (рисунок 2).

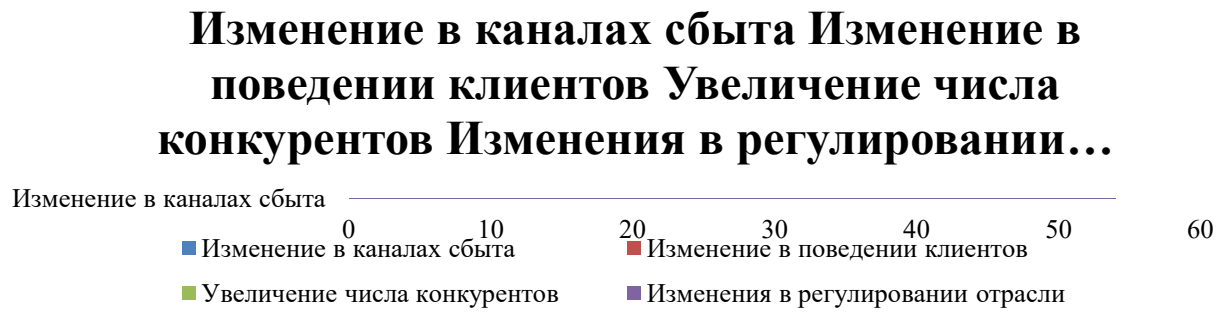


Рисунок 2 – Основные кризисные тенденции для отечественных предприятий по мнению респондентов, процентов от числа опрошенных [5]

Итак, кризисные тенденции, которые оказывают длительное действие на поведение отечественных компаний, связано с изменением государственного регулирования в отрасли (54 %), ростом конкуренции (42 %), изменениями в поведении клиентов (38 %), изменением логистических каналов и цепочек реализации продукции (28 %).

К главным угрозам для отечественных компаний в условиях современного экономического кризиса, можно также отнести:

- изменения в политической ситуации в стране и в мире. Данный фактор влияет на условия сделок с зарубежными партнерами, так как большинство отечественных компаний используют в производственном процессе сырье и материалы, импортируемые из-за рубежа и зависят от данных поставок;

- колебания курса национальной валюты – один из ключевых факторов, оказывающих критическое влияние на финансовые результаты российских компаний. На сегодняшний день, ввиду резких колебаний

национальной валюты в 2014-2015 гг., многие компании испытывают дефицит оборотных активов. При этом стоит заметить, что девальвация, в тоже время, может стать мощным драйвером для экономического роста при обеспечении ряда условий: доступности дешевых кредитов, налоговом стимулировании, индексации доходов населения;

- недостаток на рынке труда рабочих и специалистов высокой квалификации. Данный фактор оказывает критическое негативное влияние, и связан с катастрофически низким качеством подготовки выпускников образовательных учреждений;

- недостаток ликвидности и отсутствие возможности рефинансировать долги. Отечественным компаниям затруднен доступ к финансированию ввиду высоких ставок и не желанием банков кредитовать малый и средний бизнес.

В результате реализации перечисленных угроз, отечественные компании все чаще прибегают к снижение прямых затрат и сокращение затрат на рекламу и маркетинг. Так, после начала кризиса большинство отечественных компаний отреагировали на него снижением затрат на закупаемые материалы и рекламу, однако далеко не всегда данные меры являются рациональными. На рисунке 3 представлены антикризисные мероприятия, реализованные отечественными компаниями в 2014-2016 г.

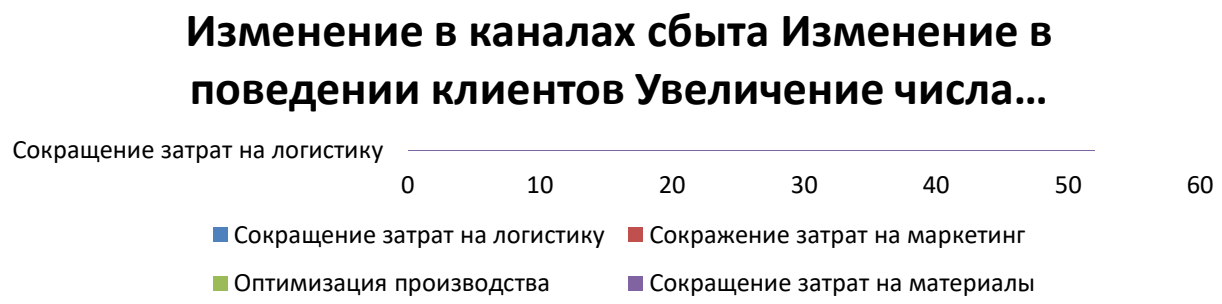


Рисунок 3 − Антикризисные мероприятия российских компаний (по данным опроса «Прайс вотерхаус Куперс»), процентов от числа опрошенных [5]

Среди главных антикризисных мероприятий, респонденты отметили: сокращение расходов на материалы (52 %), оптимизация производства (42 %), сокращение расходов на рекламу и маркетинг (34 %) и сокращение затрат на логистику (28 %). Обобщая изложенное можем сделать вывод, что все антикризисные мероприятия отечественных компаний были направлены на снижение себестоимости продукции. Следует отметить, что относительно затрат на оплату труда персонала сокращений не планируется, так 52 процента компаний планируют увеличить уровень оплаты труда сотрудников.

Итак, подводя итог, можем сделать вывод о том, что поведение российских компаний в условиях текущего кризиса носит тактический характер и связано с неотложными мерами направленными на сокращение

затрат на материалы, оптимизацию производства, сокращение затрат на логистику, маркетинг и рекламу. Следующий шаг в поведенческой стратегии российских компаний, по нашему мнению, должен быть связан с адаптацией к изменениям потребительского поведения. Так, изменения в поведении потребителей станут причиной долгосрочных изменений в производстве и розничной торговле. Цена будет выступать ключевым фактором для потребителей. Компаниям придется скорректировать свое предложение с учетом изменившихся условий, для чего им нужно будет пересмотреть свою операционную модель.

Использованные источники:

1. Клочкова А. В. Разработка стратегии предприятия в условиях кризиса/А. В.Клочкова//Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. − 2016. − №1 (97). − С.76-81.
2. Королева А.А. К вопросу о поведении корпорации в условиях кризиса / А. А. Королева, Н. А. Нурмагамбетова, Ю.И. Осик//Международный журнал экспериментального образования. − 2015. − №11-1. − С.20-24.
3. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]//Росстат. − Режим доступа: http://www.gks.ru (Дата обращения 16.10.2016).
4. Фролова И. В. Факторы и специфика рыночного поведения российских компаний в условиях экономического кризиса / И.В. Фролова, М.А. Погосян// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. − 2016. − №2. − С.102-109.
5. Экономический спад в России: взгляд под углом 360° [Электронный ресурс]//Прайс вотерхаус Куперс. − Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/publications/crisis360.html (Дата обращения 16.10.2016).
6. Черникова Л.И., Хотинская Г.И. Системные трансформации в макро- и микрофинансах: монография. – М., 2013. – 163 с.

УДК 351.72

Полунина Ж.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Кафедра финансов, инвестиций и инноваций»
НИУ БелГУ
Логвинова А.С.
студент 4 курса
Институт экономики
Россия, г. Белгород

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОНД ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается Фонд обязательного медицинского страхования, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Белгородской области, бюджет

Территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области, проблемы формирования и исполнения бюджета фонда обязательного медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, Фонд обязательного медицинского страхования, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, доходная и расходная часть бюджета Территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области.

В Российской Федерации функционируют три государственных социальных внебюджетных фонда, которые представлены Пенсионным фондом Российской Федерации, Фондом социального страхования Российской Федерации и Фондом обязательного медицинского страхования и территориальными фондами обязательного медицинского страхования.

Фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации занимает ведущее место в структуре социальных внебюджетных фондов. Обязательное медицинское страхование призвано обеспечить гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объемах и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования. Финансовые средства Фонда обязательного медицинского страхования не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат [3, стр. 61].

А территориальные фонды, одним из которых является территориальный фонд обязательного медицинского страхования Белгородской области, занимают центральное место в системе обязательного медицинского страхования, так как именно они осуществляют аккумулирование и распределение финансовых средств обязательного медицинского страхования [7].

Рассмотрим более подробно доходную и расходную части территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области [1].

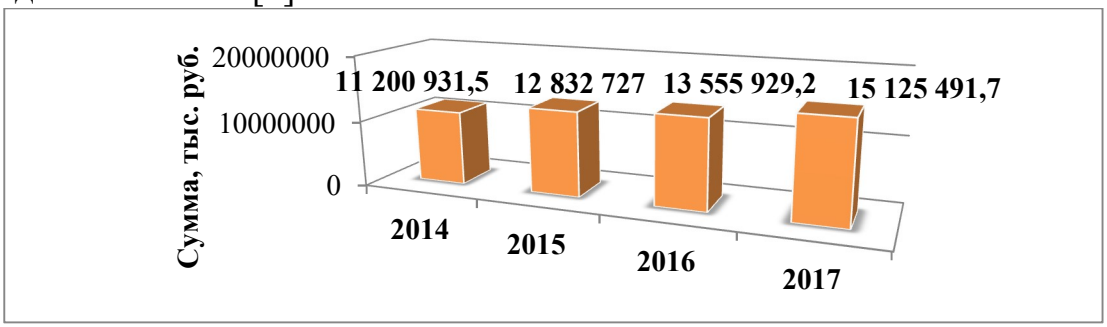


Рис. Динамика доходной и расходной части бюджета фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области за 2014 г., 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг.

Из рисунка видно, что существует положительная динамика доходов и расходов бюджета фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области за рассматриваемый период.

Рассмотрим структуру доходов территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области [1].

Таблица 1

Структура доходов территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области на 2014 г., 2015 г. и на плановый период 2016, 2017 гг.

Наименование доходов	**2014 год**		**2015 год**		**2016 год**		**2017 год**	
	Сумма, тыс. руб.	**%**	**тыс. руб.**	**%**	**тыс. руб.**	**%**	**тыс. руб.**	**%**
Средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования, передаваемые бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования	11 130 931,5	99,4	12 706 997,0	99,0	13 424 589,2	99,0	14 984 371,7	99,1
Прочие межбюджетные трансферты, передаваемые бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования	70 000,0	0,6	125 730,0	1,0	131 340,0	1,0	141 120,0	0,9
Всего доходов	**11 200 931,50**	**100**	**12 832 727,0**	**100**	**13 555 929,2**	**100,0**	**15 125 491,7**	**100**

Из таблицы 1 видно, что большую долю в доходной части бюджета за рассматриваемый период занимают: средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования, передаваемые бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования (приблизительно 99%).

Рассмотрим структуру расходов территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области [1].

Таблица 2

Структура расходов территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области на 2014 г., 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг.

Наименование расходов	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	Сумма, тыс. руб.	**%**	**тыс. руб.**	**%**	**тыс. руб.**	**%**	**тыс. руб.**	**%**
Общегосударственные вопросы:	**75 991,00**	**0,7**	**71 417,8**	**0,6**	**74 250,6**	**0,5**	**76 847,3**	**0,5**
Расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами	58 644,50	77,2	58 391,3	81,8	60 999,0	82,2	63 595,7	82,8
Закупка товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд	17 241,50	22,7	12 926,9	18,1	13 152,0	17,7	13 152,0	17,1
Иные бюджетные ассигнования	105	0,1	99,6	0,1	99,6	0,1	99,6	0,1
Здравоохранение:	**11 124 940,50**	**99,3**	**12 761 309,2**	**99,4**	**13 481 678,6**	**99,5**	**15 048 644,4**	**99,5**
Социальное обеспечение и иные выплаты населению	10 590 662,50	95,2	12 510 109,2	98,0	13 219 288,6	98,1	14 766 754,4	98,1
Межбюджетные трансферты	534 278,00	4,8	251 200,0	2,0	262 390,0	1,9	281 890,0	1,9
Всего расходов	**11 200 931,50**	**100**	**12 832 727,0**	**100**	**13 555 929,2**	**100**	**15 125 491,7**	**100**

Из таблицы 2 видно, что большую долю в расходной части бюджета за рассматриваемый период занимают: расходы на здравоохранение (приблизительно 99%). Необходимо отметить, что расходная часть бюджета фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области равна доходной части, за весь исследуемый период времени, в следствии чего можно сделать вывод о сбалансированности бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области.

В целях повышения эффективности расходов своего бюджета и бюджетов территориальных фондов, а так же качества управления

средствами обязательного медицинского страхования Федеральным фондом обязательного медицинского страхования проводится мониторинг качества финансового менеджмента.

Критерии качества финансового менеджмента включают следующее: точность финансового планирования, эффективность управления дебиторской задолженностью, качество работы по восстановлению средств обязательного медицинского страхования, полнота и своевременность исполнения бюджетных обязательств, эффективность управления кредиторской задолженностью, своевременность осуществления межтерриториальных расчетов, соблюдение финансовой дисциплины, наличие системы внутреннего контроля, качество работы по судебным искам, трудовой потенциал финансового подразделения фонда [9].

В соответствии с рейтингом территориальных фондов обязательного медицинского страхования по качеству финансового менеджмента за 2015 год территориальный фонд обязательного медицинского страхования Белгородской области занимает 8 место из 86, и его итоговая оценка составляет 86 баллов из 100.

Лидерами данного рейтинга являются территориальные фонды обязательного медицинского страхования Красноярского края и Курской области итоговая оценка которых 92 балла, а последнее место в рейтинге, как не странно занимает территориальный фонд обязательного медицинского страхования г. Москвы с итоговой оценкой 56 баллов [8].

В соответствии с этим можно сделать вывод о довольно высоком качестве финансового менеджмента в территориальном фонде обязательного медицинского страхования Белгородской области, что так же подтверждает положительная динамика составных частей бюджета рассматриваемого фонда.

В сфере обязательного медицинского страхования главная цель это обеспечение качественного медицинского обслуживания населения, а также в получении медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования гражданам РФ.

В России на протяжении нескольких лет проводится реформа обязательного медицинского страхования, цели и направления которой неоднократно коренным образом менялись. В результате, до сих пор так и не создана сбалансированная система обязательного медицинского страхования, то есть остались нерешенными проблемы создания эффективной системы финансового обеспечения, стратегии управления и развития данной сферы [3, стр. 61].

В современных условиях обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующим программам обязательного медицинского страхования [4,

стр. 25].

В последние годы с регулярной периодичностью в российском обществе возникает интерес к проблеме медицинского страхования, что по времени совпадает с обсуждением данного вопроса в верхних этажах исполнительной и законодательной власти.

К проблемам обязательного медицинского страхования можно отнести следующие: организационные, информационные и экономические.

Организационные проблемы заключаются в том, что созданная инфраструктура обязательного медицинского страхования, различная в субъектах Федерации, находящаяся под жестким контролем исполнительной власти субъектов Федерации, не имеет реальной возможности исполнять свое функциональное предназначение в полном объеме в соответствии с законодательством.

Информационные проблемы обусловлены тем, что зачастую в средствах массовой информации высказываются поверхностные суждения по данному сложному предмету не совсем профессионально-подготовленными людьми. Так же к проблеме информационной поддержки относится проблема достоверности информации о поступлении и расходовании государственных средств системы обязательного медицинского страхования.

Хроническое недофинансирование является глобальной проблемой обязательного медицинского страхования. Оно связанно с платежами органов исполнительной власти за неработающее население. Существует мнение, что данные платежи должны основываться на стоимости территориальных программ обязательного медицинского страхования.

Но невзирая на это, до сих пор отсутствуют регламентирующие документы по расчету нормативов платежей. Фактически они вносятся исходя из разницы между стоимостью территориальной программы и взносами хозяйствующих субъектов, которые составляют 5,1% от фонда оплаты труда.

Поэтому, чем больше средств на обязательное медицинское страхование расходуют работодатели за работающих лиц, тем меньше взносы местных органов за неработающее население. Вследствие чего доля средств, которые поступают на страхование неработающего населения, составляет не более 30%, тогда как работающее население составляет около 55% от всей численности населения Российской Федерации [6, стр. 43].

Следовательно, можно прийти к выводу, что данная ситуация, значительно уменьшает возможности качественного медицинского обслуживания.

Для решения проблем обязательного медицинского страхования, можно предложить следующие направления совершенствования:

1. Обеспечить адекватную информационную поддержку процессам перехода к медицинскому страхованию.

2. Создать единую инфраструктура обязательного медицинского

страхования во всех субъектах Федерации.

3. Увеличить финансовое обеспечение отрасли здравоохранения.

4. Пересмотреть законодательство в сфере отчисления тарифов в социальные фонды в сторону увеличения тарифа на обязательное медицинское страхование.

5. Сформировать новые пути для перспективного высокого платежа в систему обязательного медицинского страхования и как один из наиболее реальных путей - введение накопительных счетов граждан России.

6. Принять закон о государственных гарантиях оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи.

7. Внедрить единые, наиболее эффективные способы оплаты медицинской помощи.

8. Повысить управляемость отрасли через систему обязательного медицинского страхования.

9. Осуществить действенное государственное регулирование платных медицинских услуг.

10. Совершенствовать деятельность медицинских организаций [2, стр. 30].

В частности, для повышения устойчивости финансирования системы здравоохранения необходимо отойти от так называемой бюджетно-страховой модели формирования средств и сделать ее преимущественно страховой, т. е. основанной прежде всего на целевых взносах на обязательное медицинское страхование. Практически это означает снижение зависимости системы здравоохранения от бюджетного источника поступления средств и повышение роли обязательного медицинского страхования.

Данная мера не требует пересмотра законодательства о местном самоуправлении. Централизация средств может осуществляться по каналам обязательного медицинского страхования, что предусмотрено действующим законодательством [5, стр. 18-19].

Даже если допустить, что эти ожидания не будут реализованы, тем не менее, новая система формирования средств окажет положительное влияние на систему финансирования здравоохранения. Переход на преимущественно одноканальную систему формирования финансовых ресурсов здравоохранения создаст реальные условия для разумной централизации управления и финансирования на уровне субъекта Федерации, повышения на этой основе уровня управляемости отраслью [4, стр. 25].

Использованные источники:

1. О бюджете территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Текст] : Закон Белгородской области от 22 декабря 2014 г. № 323 г. , в ред. закона Белгородской области от 17 июня 2015 г. № 364.

2. Белкина, В.В. Проблемы формирования доходов федерального фонда обязательного медицинского страхования [Текст] / В.В. Белкина, А.Н.

Индутенко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных. – 2015. – №2-1. – С. 30.
3. Быстрова, К.Е. Состояние и проблемы финансирования обязательного медицинского страхования [Текст] / К.Е. Быстрова // Известия. – 2014. – №5. – С. 61.
4. Выборнова, Е.Н. Проблемы функционирования системы обязательного медицинского страхования [Текст] / Е.Н. Выборнова, И.Б. Юленкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных. – 2016. – №1. – С. 25.
5. Поздняк, Н.А. Методы повышения эффективности формирования финансовых ресурсов обязательного медицинского страхования [Текст] / Н.А. Поздняк, И.К. Поздняк // Известия. – 2002. – №2. – С. 18-19.
6. Юрченко, Л.А. Проблемы финансирования медицинского страхования [Текст]: учебное пособие / Д.И Жиляков. – М.: Финансы, 2012. – 43 с.
7. Понятие медицинского страхования [Электронный ресурс] // «Proadvokat» : [сайт]. – Режим доступа: http://proadvokat.ru/877.htm.
8. Рейтинг Территориальных фондов обязательного медицинского страхования по качеству финансового менеджмента за 2015 год [Электронный ресурс] // «FFOMS» : [сайт]. – Режим доступа: http://www.ffoms.ru/upload/medialibrary/f97/f97d80e1854f6d125edfd59109c71eda.pdf.
9. Финансово-экономическая деятельность [Электронный ресурс] // «FFOMS» : [сайт]. – Режим доступа: http://www.ffoms.ru/system-oms/about-fund/fund-activities/finansovo-ekonomicheskaya-deyatelnost/.

УДК 336.275.3:005.52 (470+571)

Полын Е.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ

Статья посвящена анализу внешнего государственного долга России. Рассмотрены причины возникновения государственного долга, а также проанализирована динамика и структура внешнего долга РФ.

Ключевые слова: государственный долг, внешняя задолженность, структура, динамика.

The article is devoted to analysis of the external public debt of Russia. The article considers causes of the national debt, and analyzes the dynamics and structure of external debt of the Russian Federation.

Key words: public debt, external debt, structure, dynamics.

Одной из важных характеристик экономики страны, а также его субъектов является наличие государственного долга. Необходимость государственных заимствований с целью погашения дефицита бюджета существует в каждом государстве.

Государственный долг вызван использованием государственных займов в качестве одной из форм привлечения денежных ресурсов для расширения воспроизводства и удовлетворения общественных потребностей. Причиной возникновения и нарастания государственного долга является постоянный дефицит бюджета. Государственный долг Российской Федерации состоит как из внутренних, так и внешних долговых обязательств. Основную часть долга более 80 % составляют внешние обязательства.

Внешний государственный долг - это сумма долговых обязательств страны перед внешними кредиторами на определенную дату, подлежащих погашению в установленные сроки [3].

Государственный внешний долг России, согласно ст. 6 Бюджетного кодекса РФ, – это «обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед РФ, возникающих в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований)» [1].

По данным Центрального Банка России на 1 ноября 2016 года, государственный долг составляет 516,1 млрд. долларов. [4].

Для оценки размера внешнего долга экономисты, как правило, используют показатель отношения его размера к валовому внутреннему продукту (ВВП)

В таблице 1 рассмотрим динамику государственного внешнего долга России за 10 лет.

Таблица 1 – Внешний государственный долг России с 2006 по 2016 гг.

Дата	Сумма млрд. долларов США	В % к ВВП
2006 год	257,2	34,3
2007 год	313,2	30,6
2008 год	464,4	34,2
2009 год	479,8	34,2
2010 год	466,3	36,4
2011 год	488,5	33,0
2012 год	538,9	33,1
2013 год	636,4	30,9
2014 год	728,9	35,7
2015 год	536,5	33,1
1.11.2016	516,1	33,5

Внешняя задолженность России, ее объемы и сроки погашения в последнее время привлекают все большее внимание не только

профессионалов, но и простых обывателей, пытающихся сохранить сбережения и уберечь их от обесценивания.

Причиной этому – продолжительное рекордное ослабление национальной валюты, официальный курс которой в ноябре 2016 года колеблется в динамике 61-64 рублей за доллар США и 67-69 рублей – за евро. А внешние выплаты государства, компаний и банков (наряду с упавшими нефтяными котировками) при определенных условиях способны оказать дополнительное давление на национальную валюту.

Анализ внешней задолженности РФ по данным представленным Центральным Банком позволяет выделить ряд моментов [4].

Долг органов государственного управления международным кредиторам по итогам 2015 г. уменьшился на 26,1% – с 41,606 до 30,743 млрд. долларов.

При этом:

– обязательства (ценные бумаги), зафиксированные в иностранной валюте, снизились с 21,484 до 12,938 млрд. долларов (- 39,8%);
– обязательства, номинированные в рублях – с 16,139 до 14,636 млрд. долларов (- 9,3%).

Банкам РФ в 2015г. удалось сократить внешние долги на 22,8% – со 171,45 до 132,349 млрд. долларов.

Вместе с тем, внешняя задолженность Центробанка к 1 января 2016 г. увеличилась на 8,7% – с 10,599 до 11,528 млрд. долларов.

Самые масштабные внешние долги России традиционно относятся к «прочим секторам» – отечественным компаниям, предприятиям, организациям. Тем не менее, по итогам 2015г. отмечается уменьшение внешнего корпоративного долга на 9,2% – с 375,386 до 340,633 млрд. долларов.

В целом, совокупные внешние долги России за 2015 год сократились на 83,787 млрд. долларов. Однако их общая сумма по-прежнему остается внушительной.

По данным Министерства Финансов России рассмотрим состав и структуру государственного внешнего долга Российской Федерации за последние 3 года (таблица 2) [2].

Таблица 2 – Состав и структура государственного внешнего долга РФ за 2014-2016 гг.

Категория долга	2014 г.		2015 г.		01.11.2016 г.		Изменения 2016 г. к	
	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%	2014г	2015г.
Задолженность странам – не членам Парижского клуба	0,92	1,71	0,84	1,68	0,66	1,28	-0,26	-0,18
Задолженность -								

бывшим странам СЭВ	0,88	1,63	0,42	0,84	0,40	0,78	-0,48	-0,02
Задолженность - официальным многосторонним кредиторам	1,20	2,2	0,98	1,95	0,86	1,67	-0,34	-0,12
Задолженность по внешним облигационным займам	39,30	72,9	35,89	71,6	37,64	73,17	-1,66	1,75
Задолженность - ОВГВЗ	0,006	0,01	0,005	0,01	0,005	0,01	-0,001	0
Прочая задолженность	0,02	0,04	0,02	0,04	0,02	0,04	0	0
Государственные гарантии РФ	11,60	21,51	11,98	23,88	11,86	23,05	0,26	-0,12
Всего	53,926	100,0	50,135	100,0	51,445	100,0	-2,481	1,31

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что государственный внешний долг в 2014 году был выше, чем в 2015 и 2016 годах на 3,791 и 2,481 млрд. долларов соответственно. Сокращения внешнего это с одной стороны означает, что Россия становится менее уязвимой от мировой конъюнктуры на финансовых рынках, а с другой теряет дополнительные источники финансирования для обеспечения более динамичного роста экономики.

Задолженность странам – не членами Парижского клуба также сокращается и в 2016 году составила 0,66 млрд. долларов, что на 0,26 млрд. долларов меньше, чем в 2014 году.

Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами в период с 2014 года по 2016 год уменьшается, причем в 2015 году она преувеличивала показатель 2016 года на 0,12 млрд. долларов.

Задолженность по внешним облигационным займам в 2014 году составляла 39,30 млрд. долларов, 2015 г. – 35,89 млрд. долларов, 2016 г. – 37,64 млрд. долларов. Следовательно, долг по облигационным займам в 2016 году больше, чем в 2015 году на 1,75 млрд. долларов, но меньше чем в 2014 году на 1,66 млрд. долларов.

Задолженность по ОВГВЗ в период 2014-2016 гг. почти не изменялась, а вот прочая задолженность в этот период не изменялась в общем.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что высокий размер государственного долга отнюдь не означает, что страна находится в кризисе. С практической точки зрения большой государственный долг часто является показателем доверия к государству. В большинстве случаев, страны с большим долгом имеют развитую экономику и высокий уровень жизни. Однако, нельзя утверждать, что долг – это какой-то абсолютный показатель развитой экономики, ведь вполне реально встретить страну, имеющую огромные долги и находящуюся в глубоком кризисе.

Использованные источники:
1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31.
2. Министерство Финансов Российской Федерации, http://www.minfin.ru
3. Симонянц Н.Н. Инновационные методы и инструменты развития банковской системы с учетом тенденций формирования глобального финансового рынка / Колкарева Э.Н., Симонянц Н.Н. // Инновации.2009. № 12. С. 68-74.
4. Центральный Банк Российской Федерации, http://www.cbr.ru

УДК 331.526

Поникаров Н.В.
студент
факультет экономики и права
Горяинова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра политической экономии и истории экономической науки
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Москва

ЗАНЯТОСТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ

В данной статье рассмотрены основные проблемы, связанные с занятостью в малом бизнесе. Приведены результаты опроса работников, занятых на малых предприятиях. Подведены итоги по рассматриваемым проблемам, были выдвинуты предложения по улучшению ситуации занятости в малом бизнесе.

Ключевые слова: малый бизнес, условия труда, профессиональное развитие, занятость, трудовой договор, условия труда, предприятие, малое предприятие, формальный статус сотрудника.

This article discusses the main issues related to employment in small businesses. The results of the survey of workers employed in small enterprises. The results on the issues under consideration, proposals were made to improve the situation of employment in small businesses.

Keywords: small business, working conditions, professional development, employment, employment contract, working conditions, enterprise, small business, formal employee status.

Малый бизнес в России имеет 2 стороны с точки зрения занятости. С одной стороны- это вынужденная альтернатива (человек не смог пойти на работу на крупное предприятие/уволенный или сокращенный работник крупного предприятия). С другой стороны- именно на малый бизнес государством возлагаются надежды в создании новых и новых рабочих мест,

снятия напряженности на рынке труда, не только в краткосрочном периоде, но и в долгосрочном.

В данной работе будет рассмотрено не развитие малого и среднего бизнеса в России, а такие аспекты, как качество предоставляемых малым бизнесом рабочих мест, реализация человеческого потенциала в малом бизнесе, специфика социально-трудовых отношений, которые формируются в этом сегменте.

Если посмотреть статистику Росстата, то можно наблюдать, что более 20% оборота малых предприятий приходится на Москву и 13,4% среднесписочной численности работников.

Так же в Москве доминирующая доля предприятий, несущих издержки по инновационной деятельности. Вообще, лидерство Москвы объясняется положением в российской экономике. В Москве благоприятный климат для ведения предпринимательской деятельности.

С 2008 по 2013 год число российских малых предприятий выросло на 53%, а московских только на 11%. Увеличение количества малых предприятий по России обусловлено, пусть незначительным, но увеличением уровня занятости. Оборот малых предприятий за данный период вырос лишь на 10%.

Рассмотрим всё же положение работников на малых предприятиях.

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос “Как оформлены ваши отношения с работодателем?”

Вид договора	Доля работников, %	
	В малом бизнесе	В среднем по экономике
Бессрочный (постоянный) договор	58,6	91,5
Трудовой договор на определенный срок	20,2	3,3
Гражданско-правовой договор	2,0	1,1
Устная договоренность	9,7	4,1
Договор с индивидуальным предпринимателем***	7,1	-
Затруднились ответить	2,4	-

*Данные взяты из источника 1.

**Данные обследования населения по проблемам занятости Росстата

***Зарегистрированы на индивидуальные предприниматели, но фактически имеют работодателя, обеспечивающего работой и выплачивающего заработную плату.

В малом бизнесе доля работников, работающих на основе ограниченного по сроку договора, составила 20,2%, что более, чем в 6 раз превышает соответствующую долю в среднем по экономике. Еще 19,2% работников работают и вовсе не имея формального статуса работника, хотя

фактически заняты в экономике.

Стоит отметить, что форма трудовых отношений, как договор с индивидуальным предпринимателем, снимает с работодателя любую ответственность за ненадлежащее устройство рабочих условий, как и при устной договоренности.

Так же, бессрочный трудовой договор может являться показателем конкурентоспособности работника, в то время, как после истечения ограниченного договора, новый контракт может и не быть заключен, в этом случае, работник окажется без работы. Т.е., в малом бизнесе меньше гарантий постоянного обеспечения работника работой, а, следовательно, постоянным доходом, что ставит под вопрос его благосостояние в долгосрочном периоде.

Теперь об условиях труда и его интенсивности. Согласно данным Роструда, за период 2008-2013 гг. был замечен рост доли занятых во вредных и опасных для здоровья условиях (+23% по России, +81% по Москве). На малых предприятиях часто отсутствуют службы по охране труда, не ведется работ по аттестации рабочих мест, отсутствует практика инструктажа по технике безопасности, отсутствует практика периодического медицинского осмотра работников и т.д.

Результаты опроса демонстрируют некоторый оптимизм занятых на предприятиях малого бизнеса. Большинство респондентов считают свою работу совершенно безопасной, или достаточно безопасной (78,6%), и всего лишь 20% работников считают свою работу возможно опасной. Данная уверенность так же зависит от работодателя (ИП или юр. лицо), и от формального статуса работника. На предприятиях ИП около четверти работников считают свою работу опасной, а на неоформленных предприятиях- около трети работников. Пости все индивидуальные предприниматели заявляют о наличии специалистов по охране труда (скорее всего, они считают себя за специалистов), в то время, как только 28% работников признают наличие специалистов по охране труда.

Только 31,7% респондентов отметили условия труда на их нынешней работе, как хорошие, что говорит о не самом лучшем качестве условий труда в малом бизнесе. Важно, что и сами предприниматели не завышают планку, и только 27% таковых считают, что обеспечивают хорошие условия труда.

Касательно доходов населения, занятого в малом бизнесе, результаты опроса могут удивить, т.к., 48% респондентов считают получаемый доход, как удовлетворительный или скорее удовлетворительный. В то время, как неудовлетворительным свой доход считают лишь около 10% респондентов.

Здесь наблюдается тесная связь между удовлетворенностью работников и удовлетворенностью работодателей (предпринимателей). Удовлетворенность заработком резко снижается только при взгляде на работников, занимающих должности, где не требуется особая квалификация.

Так же, немаловажным фактором для эффективной работы сотрудника

является возможность профессионального развития. Если говорить о Москве, то можно отметить, что в этом регионе наблюдается достаточно высокий уровень подготовленности кадров, большинство работников имеют профессиональное образование, не только потому, что оно востребовано, а из-за высокого уровня образованности граждан Москвы. К тому же, в малый бизнес переходят уже подготовленные кадры из-за сокращений в крупных организациях, или, люди, недовольные условиями труда, трудовой нагрузкой, доходом. Однако, с образованием не так всё гладко, его получают просто так, не думая о дальнейшей работе, или же, после получения образования, человек просто оказывается невостребованным, и вынужденным выбирать другую сферу деятельности. Т.е., большинство работников вынуждены переучиваться на месте работы, т.к. их уровень подготовки не соответствует требованиям занимаемой должности. Почти 30% дипломированных респондентов прошли дополнительные курсы обучения для соответствия требованиям. Но даже у тех, кто работает по специальности могут возникнуть проблемы, так 35% респондентов, работающих по специальности получали дополнительные навыки с помощью курсов. Отсюда можно сделать вывод, что работа в малом бизнесе подразумевает дополнительное обучение, или даже переобучение для соответствия требованиям существующих рабочих мест.

Теперь следует перейти к возможным путям решения данных проблем, которые связаны с занятостью в малом бизнесе.

Что касается формального статуса сотрудника, можно сказать, что распространенность неформальных договоров с работниками снижается с увеличением размеров предприятия. Первый вариант решения данной проблемы- усиление контроля за соблюдением трудового законодательства, что повысит долю трудовых соглашений по трудовому договору, а, следовательно, у работника появится ряд гарантий.

Другое направление основано на признании, малый бизнес не настолько устойчив, как крупные игроки, и малые предприятия просто не смогут соответствовать нормам и требованиям, которые созданы для крупных предприятий.

Несмотря на неустойчивость малого бизнеса, он имеет ряд достоинств для работников. Для малого бизнеса стоит разработать упрощенные нормы, которым они смогут соответствовать, и контролировать их выполнение(аналогично уже практикующимся сегодня упрощенным схемам налогообложения и бухгалтерской отчетности).

В рамках этого направления задача преодоления неформальности в сфере малого предпринимательства решается повышением гибкости норм в сфере труда, но, вместе с этим, и ужесточение мер пресечения нарушений этих норм.

Повышение гибкости может быть достигнуто за счет:

•облегчение кадрового делопроизводства и упрощение отчетности в этой сфере;

• упрощения процедур пересмотра трудового договора по инициативе сторон;

• радикального упрощения требований трудового законодательства в отношении субъектов малого предпринимательства, прежде всего – микро-бизнеса;

• оптимизации (с учетом мнения сторон социального партнерства) объема гарантий и компенсаций, включая гарантии за вредные условия труда, для достижения оптимального баланса интересов социальных партнеров;

• совершенствования системы социального страхования временной нетрудоспособности и материнства, а также страхования профессиональных рисков.

При этом необходимо жестко пресекать несоблюдение норм трудовых отношений.

Повышению уровня защищенности работников малого бизнеса в сфере труда будут способствовать общие меры и стимулы федерального и регионального уровня, побуждающие предпринимателей отдавать предпочтение легальным схемам выстраивания трудовых отношений с работниками и соблюдению установленных законодательством их социальных и трудовых прав. Прежде всего это касается снижения финансового бремени, вынуждающего мелкие предприятия действовать «в тени», в том числе по следующим направлениям:

•снижение объема страховых и налоговых отчислений для малых предприятий;

• разработка схем снижения арендной платы для малых предприятий;

• повышение доступности кредитных ресурсов, развитие ипотечного кредитования, увязывающего кредит и доход;

Если провести эти мероприятия, то вполне можно ожидать повышения уровня удовлетворенности занятых в малом бизнесе своей деятельностью, а это приводит к повышению эффективности деятельности малых предприятий. Повышение эффективности деятельности малого бизнеса несомненно приведет к росту экономики страны в целом.

Использованные источники:

1.Научный доклад “Занятость в малом бизнесе: ключевые проблемы и подходы к регулированию” Рук. авт. колл. И.В. Соболева, Москва, институт экономики РАН, 2015

2.http://rcsme.ru/ru/statistics- Динамика развития малого предпринимательства, динамика показателей эффективности малого предпринимальельства.

3.Определение текущего состояния субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) г. Москвы в 2012–2014 гг. М.: Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы, 2014.

4. Итоги Комплексного наблюдения условий жизни населения. М.: Росстат, 2012 (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/kn-ujn/ko-ujn.html).

УДК 331

Попова С. С.
магистрант 3 курса
программа «Экономика управления персоналом»
Ягнова С. А.
студент 2 курса
факультет экономики и управления
Монина Е. С.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Волгоград

ПРОБЛЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ФОНЕ НИЗКОГО УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена роли образовательного процесса в формировании человеческого капитала. Влиянии развития системы высшего образования на воспроизводство человеческого капитала. Необходимости инвестирования в образование, как одному из направлений увеличения доходности человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, инвестиции в образование.

Popova S.S.
3nd year student, Faculty of Economics and Management
Yagnova S.A.
2st year undergraduate program "Management Economics Person-Scrap"
Monina E.S.
Senior Lecturer, Department of Economics and Management
Volgograd branch REU them. GV Plekhanov
Russia, Volgograd

THE PROBLEM OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL DUE TO LOW LEVEL OF EDUCATION

Abstract: The article focuses on the role of the educational process in the formation of human capital. The impact of the development of the higher education system for the reproduction of human capital. The need for investment in education as one of directions of increase of profitability of human capital.

Keywords: human capital, education, investment in education.

До 1980-х годов в массовом сознании понятие «ресурсы» в первую очередь ассоциировалось с какими-либо материальными ценностями (природными, техническими и т.д.). В последнее время все более явно

отмечается такой сложный и потенциально мощный ресурс как человеческий капитал.

Различными авторами роль образовательной системы в формировании человеческого капитала рассматривается с разных сторон: как компонент человеческого потенциала, как фактор, который влияет на экономическое развитие и целостность общества, как социальное благо для индивида, как база формирования и развития личности и т.д. [2].

На сегодняшний день исследования в области высшего образования указывают на проблемы его реального уровня. Существуют претензии к его качеству, как со стороны работодателей, так и со стороны студентов. Но все же отмечается высокий спрос на образование среди абитуриентов, так как в современном мире устроиться на хорошую работу при отсутствии высшего образования практически невозможно. То есть, люди, подающие документы в высшее учебное заведение, чаще всего делают это не для получения новых знаний и освоения профессии, а для того, чтобы получить диплом о высшем образовании в надежде на то, что с помощью него в будущем они смогут найти себе высокооплачиваемую работу.

Если отталкиваться от определения, данного Г. Боуэном, что человеческий капитал – это совокупность знаний, умений и навыков, приобретенных человеком, которая позволяет ему производить товары и услуги [3], то можно сказать, что эти знания и умения, будут зависеть от того, на каком уровне находится образовательная система.

То есть, проблема воспроизводства человеческого капитала напрямую зависит от качества высшего образования. Главной задачей образовательной системы РФ всегда являлась подготовка высококвалифицированных научных кадров. В таком случае, университет является инструментом, сохраняющим, преобразовывающим и распространяющим знание. На данный момент одна из острейших проблем российской науки состоит в необходимости сохранения и развития научных традиций и большого числа направлений научных исследований. В 1990-е годы в результате недофинансирования научной деятельности была подорвана система воспроизводства научных кадров. В связи с этим в настоящее время наблюдается нехватка научных исследователей во всех государственных секторах науки и высшего образования, быстром старении и изменении их качественного состава, нарушении преемственности научных и педагогических школ [4].

Сфера образования поставляет квалифицированные кадры для народного хозяйства, а также имеет еще множество других положительных эффектов для государства, таких как повышение общего образовательного уровня населения страны, рост способности людей извлекать, осмысливать и использовать необходимую информацию.

Принимая решение о вложении инвестиций в сферу образования, человек сопоставляет две величины: затраты, понесенные в настоящее время и доходы, рассчитываемые получить в будущем времени. От количества лет

использования напрямую зависит оценка получаемых выгод от его применения. Чем выше уровень квалификации работника, тем более высок возрастной порог, достигнув который начнется снижение доходов [1].

Для человека, который получает образование, выгода от инвестиций в свой человеческий капитал заключается не только лишь в приросте текущего дохода, но и открывающимися возможностями для дальнейшего развития. Тем более, эта выгода не ограничена определенным периодом времен, а является распределенной на всю продолжительность жизни человека.

Сфере образования характерен высокий инвестиционный капитал. То есть, убрав нерыночные барьеры входа, такие как обязательные процедуры государственной аттестации, лицензирования, аккредитации учебных заведений и отдельных образовательных программ, государство получит приток инвестиций в данную сферу. В результате этого, откроется множество контор, штампующих и продающих дипломы. Однако организации, дающие полноценное качественное и добросовестное образование не смогут справиться с конкуренцией более выгодных организаций с коммерческой точки зрения. Это приведет к тому, что на рынке останутся лишь структуры, выпускающие недостаточно образованных специалистов, поскольку это дешевле.

Таким образом, освобождение от нерыночных барьеров приведет к тому, что в краткосрочной перспективе будет наблюдаться высокий прирост инвестиций, но в долгосрочной перспективе они схлынут, и на рынке останутся лишь производители низкокачественных благ.

В результате, можно сделать вывод, что в настоящее время система образования рассматривается как единая многофункциональная система, которая обеспечивает реализацию ряда важных функций и является важным фактором воспроизводства человеческого капитала [5]. Однако эта система в нашей стране имеет ряд проблем, связанных с низким уровнем ее развития, что имеет негативное влияние на воспроизводства человеческого капитала. Решение этих проблем приведет к усилению национального богатства страны, к подъему общего уровня экономики и к другим положительным изменениям. Поэтому в настоящее время существует необходимость в развитии научных исследований, укреплении образовательной системы страны и всяческом стимулировании развития научной деятельности.

Использованные источники:

1. Асалиев, А. М. Экономика и управление человеческими ресурсами: Учебное пособие [Текст] / Асалиев А. М., Вукович Г. Г., Строителева Т. Г. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 143 с.
2. Ковалевич, В. Т. Первоначальное накопление человеческого капитала ресурсами системы образования [Текст] / Ковалевич В.Т., Шайдурова О.В., Долидович О.М. и др. - Краснояр.: СФУ, 2015. - 188 с.
3. Неборский, Е.В. Социокультурная матрица высшего образования: проблема воспроизводства человеческого капитала [Текст] / Е. В. Неборский // Вестник Удмуртского университета. Серия 3. Философия. Социология.

Психология. Педагогика, Вып. 4, 2014
4. Нижегородцев, Р. М. Управление высшим образованием и наукой: опыт, проблемы, перспективы: монография [Текст] / Р.М. Нижегородцев; Под общ. ред. Р.М. Нижегородцева, С.Д. Резника. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 400 с.
5. Шаш, Н. Н. Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании: Учебное пособие [Текст] / Н.Н. Шаш. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с.

УДК 368

Порошина А. О.
студент 4 курса
Комисарова Э. О.
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

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Налогообложение деятельности страховых организаций осуществляется в соответствии с действующим налоговым законодательством. Как и все налогоплательщики, страховщики несут ответственность за соблюдение налогового законодательства, правильность исчисления, полноту и своевременность уплаты всех налогов.

Ключевые слова: налог, налогообложение, доходы и расходы страховых организации.

窗体顶端
窗体顶端

Taxation of insurance companies in accordance with current tax legislation. Like all taxpayers, insurers are responsible for compliance with the tax laws, the correctness of calculation, completeness and timeliness of payment of all taxes.

Keywords: tax, taxation, revenues and expenses of insurance companies.

窗体底端
窗体底端

Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований

[3].

Налоги взимаются в соответствии с действующим законодательством. Страховщики должны следить за изменениями в законе, правильностью в вычислениях, также они должны своевременно производить уплату всех налогов. Особенностью деятельности страховых компаний является начисление налогов на прибыль, НДС, ЕСН, а точнее их порядок. Страховые компании исполняют обязанности налогового агента по НДФЛ в отношении не только своих сотрудников, но и застрахованных лиц.

Налоги, которые выплачивает страховая организация, распределяются следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. Налогообложение страховых организаций

Наименование	**Объект обложения**	**Ставка**
1	2	3
Федеральные налоги		
Налог на добавленную стоимость	Стоимость реализованного имущества, не страховых услуг по ценам, определяемым в соответствии со ст. 40 НК РФ	18%
Налог на прибыль	Доход от страховых и внереализационных операций, уменьшенный на величину расходов по этим операциям	20%
Налог на доходы от долевого участия	Доход, полученный в виде дивидендов	9%
Налог на доходы по государственным и муниципальным ценным бумагам	Проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам	15%
Единый социальный налог	Выплаты в пользу физических лиц по трудовым, авторским и гражданско-правовым договорам	От 26 до 2%
Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Начисленная оплата труда	0,2%

Таблица 1. Налогообложение страховых организаций (продолжение)

1	2	3
Государственная пошлина	Совершение юридически значимых действий, выдача документов	Дифференцирована по уровням юридической значимости
Региональные налоги		
Налог на имущество организаций	Движимое и недвижимое имущество, учитываемое в качестве основных средств	Не более 2,2%
Транспортный налог	Транспортное средство	Дифференцирована по мощности транспортного средства
Местные налоги		
Земельный налог	Земельный участок	Не более 1,5%

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что страховые компании выплачивают множество налогов, но наибольший доход от налогов распределяется в федеральный бюджет. Самые большие ставки 20 % и 18% по налогу на прибыль от страховых и внереализационных операций и стоимости реализационного имущества соответственно. Налоги же относящиеся к региональным и местным налогам являются наименьшей категорией, которую обязаны выплатить страховые организации, такие как налог на имущество организации (2,2%), транспортный налог и земельный налог (1,5%).

НДС отражается в налоговом учете и приходится на выручку, которая получается в результате оказания не страховых услуг и от продажи имущества. Из суммы доходов удерживается налог на доходы от долевого участия, также из суммы процентов списывается налог по ценным государственным и муниципальным бумагам, также можно выделить налог на прибыль.

На данный момент система налогообложения подверглась важным изменениям, что привело к снижению выплат страховщиками и изменились обязанности уплаты налогов.

Основной налог, который выплачивает страховая компания, является налог на прибыль. Структура налогообложения прибыли определяет страховую деятельность, определённую составе доходов и расходов. Если брать в расчет то, что доходы от страховых резервов отражаются в составе внереализационных доходов, то данную деятельность можно считать подробной.

Страховая деятельность включает в себя следующие доходы:

– страховые взносы по договорам страхования и другие виды страхования;

– процентные премии по рискам, в перестраховании;

– доходы от реализации права требования выгодоприобретателя к лицам, за причинённый ущерб;

– вознаграждения за оказание услуг страхового агента, страхового брокера;

– другие доходы, полученные при осуществлении страховой деятельности [1].

Особенности определения расходов страховых организаций выделяются в:

1. отчисления в страховые резервы, соответствующие законодательству о страховании;
2. страховые выплаты по договорам страхования и другим видам страховых услуг;
3. вознаграждения, тантьемы по договорам перестрахования, а так же поощрение за оказание услуг страхового агента;
4. возвращение части страховых премий [1].

В итоге можно определить направления совершенствования налога на прибыль:

1. Упрощенный порядок определения доходов, расходов и введение налоговых льгот для страховщиков в части налогообложения прибыли от инвестиционной деятельности страховой организации;
2. предоставить органам государственной власти регионов право издавать дополнительные нормативно - правовые акты по вопросам налогового регулирования, в том числе налога на прибыль страховщиков.

В будущем налоговая система будет реализовываться свое совершенствование путем направления в настройки существующей системы налогообложения страховых организаций, а также привлечение дополнительных доходов за счёт улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики.

Использованные источники:

1. Балихина Н. В., Финансы и налогообложение организаций: Учебное пособие / Н. В. Балихина, М. Е. Косов, Т. Н. Оканова. – Юнити - Дана, 2015. – 624 с.
2. Чудинов, Сергей Алексеевич. Мировой опыт регулирования налогообложения в страховой деятельности: диссертация кандидата экономических наук : 08.00.14, 08.00.10 / Чудинов Сергей Алексеевич; [Место защиты: Моск. гос. ин-т междунар. отношений]. – Москва, 2010. –183 с.
3. Статья 8 НК РФ. Понятие налога и сбора [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://ppt.ru (дата обращения: 13.11.2016).

УДК 314

Походяева Н.И.
студент
Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ

В России проблема рождаемости является одной из самых актуальных. Государство применяет меры по исправлению демографической ситуации в стране. Одной из основных мер поддержки российских семей является материнский капитал. Многие семьи не решаются на второго ребенка, так как не уверены, что могут в полной мере обеспечить его жильем и образованием. Государство помогает им в данной проблеме.

На протяжении уже почти 10 лет каждый россиянин слышит о таком понятии, как «материнский капитал». Выясним, что же оно означает и в каких случаях применятся.

Материнский (семейный) капитал — форма государственной поддержки российских семей, воспитывающих детей. [1]

Данная форма применяется в Российской Федерации с 1 января 2007 года. В связи со снижением рождаемости и ухудшением демографической ситуации в стране, правительству необходимо было принимать различные меры по устранению данной проблемы. Одним из решений и послужил материнский капитал. Именно такая ситуация в стране и поспособствовала появлению этой формы государственной поддержки.

Получить материнский капитал может не каждый. На материнский капитал имеют право только граждане Российской Федерации при рождении второго ребенка. К усыновлению данная форма поддержки так же может быть применима.

Материнский капитал выражен не наличными деньгами, а денежными обязательствами, которые можно потратить только на определенные нужды, предусмотренные законом. В соответствии разделом 7 Федерального закона № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» к таким нуждам относят:

1. Улучшение жилищных условий;
2. Получение образования ребенком (детьми);
3. Формирование накопительной пенсии для женщин;
4. Приобретение товаров и услуг, предназначенных для социальной адаптации и интеграции в общество детей-инвалидов. [2]

Ниже в таблице 1 приведен размер материнского капитала с 2007 по 2016 годы.

Таблица №1

Динамика изменений суммы материнского капитала по годам, руб.

Год	Сумма, руб	Изменение, по отношению к предыдущему году
2007	250000	-
2008	276250	110,5
2009	312163	113
2010	343379	109,9
2011	365698	106,5
2012	387640	106
2013	408961	105,5
2014	429409	104,9
2015	453409	105,5
2016	453409	100
Изменение капитала за весь период, %		181,4

[3]

Анализируя данную таблицу, мы видим, что размер капитала по отношению к предыдущему году всегда увеличивался. С каждым годом размер выплат подвергался индексации, за исключением 2016. Правительство и Госдума не стали проводить индексацию в 2016 году в связи с дефицитом государственного бюджета. В целом, можно сказать, что за весь анализируемый период, сумма данной государственной поддержки увеличилась на 81,4 %.

На 15 апреля 2015 года Председатель правительства Дмитрий Медведев говорил, что этот инструмент поддержки отлично себя зарекомендовал в то время, как Министерство экономического развития предлагало отказаться от материнского капитала, считая его неэффективным. По оценкам исследователей, можно сказать, что данная мера поддержки не сумела повлиять на демографическую ситуацию так, как планировалось государством изначально. [4]

Программа материнского капитала была предложена Владимиром Путиным в 2006 году, а начала свое действие с 1 января 2007 года и планировалась на десять лет. Так как в 2017 году программа должна была закончиться, министр труда и соцзащиты Максим Топилин 30 сентября 2016 года объявил о продлении данной выплаты еще на 2 года. Таким образом данная поддержка российских семей продлится до 2019 года. Так же как и в 2016 году, в 2017 размер маткапитала индексировать не стали.

Так же рассматривался вариант выплаты 1,5 млн.рублей. за рождение 3 третьего ребенка, но такой вариант был отклонен, в связи с существенными

затратами из федерального бюджета.

Помимо материнского капитала, в Российской Федерации существуют и другие меры поддержки семей. Например, государственная программа «Молодая семья», которая подразумивает помощь в уплате субсидий при покупки жилья. Так же существуют льготы и помощь для родителей-студентов, ежемесячное пособие на ребенка (для семей, имеющих доход ниже прожиточного минимума). [5]

Использованные источники:

1. Материнаский капитал - [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Материнский_капитал
2. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 256-ФЗ "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" (с изменениями и дополнениями) - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/12151286/#block_7
3. Размер маткапитала с 2007 по 2016 год - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://materinskij-kapital.ru/razmer-materinskogo-kapitala/
4. Исследование РБК: как власти впустую потратили на маткапитал 1 трлн руб. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rbc.ru/special/society/28/04/2015/553f90d29a79470b70a108ff
5. Государственные программы поддержки молодых семей - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.chelib.ru/index.php/inform-center-menu/shkola-pravovykh-znanij/223-molodym-roditelyam/1816-gosudarstvennye-programmy-podderzhki-molodykh-semej

УДК 336

Прилепская Я.А.
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация: Агропромышленный комплекс России является реальным сектором экономики, продукция которого постоянно востребована и спрос на нее не снижается. Позитивные тенденции в развитии российского АПК характеризуются ростом производства сельскохозяйственной продукции, что подстегивается активными мерами государственной поддержки в рамках импортозамещения. В целом состояние исследуемой сферы говорит о ее высоком потенциале для развития кредитования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, кредитование аграрных предприятий, инвестирование, инвестиционная активность.

Сельское хозяйство играет значительную роль в экономике России: на его долю приходится около 4% всей создаваемой добавленной стоимости,

при этом доля сельскохозяйственных предприятий в сальдированном финансовом результате незначительна - на уровне 1%.

Показательно, что при относительно скромных собственных источниках инвестирования сельское хозяйство привлекает определенные ресурсы государственной поддержки: в 2012-2014 гг. на поддержку сельского хозяйства выделялось 1,2-1,3% совокупных средств консолидированного бюджета России (рисунок 1).



Рисунок 1 - Удельный вес сельского хозяйства в экономике Российской Федерации, % [составлено автором по: 1, с.9]

Показательно, что в исследуемый период инвестиционная активность сельскохозяйственных предприятий в относительном выражении снижается: если в 2012 году инвестиции сельскохозяйственных предприятий в основной капитал составляли 3,8% от совокупного объема инвестирования в основные фонды всех предприятий российской экономики, то в 2014 году этот показатель снизился до уровня 2,4%.

Среди основных проблем в развитии сельскохозяйственного производства отечественные ученые выделяют три фундаментальных: продовольственная зависимость страны, низкая доходность сельского хозяйства и низкая конкурентоспособность продукции агропромышленного производства [2, с. 6]. Именно они сдерживают развитие сельского хозяйства, способствуют сохранению внутренних системных рисков и угроз устойчивого развития АПК.

Положительные результаты развития отрасли были достигнуты за счет увеличения финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Начиная с 2009г. сельское хозяйство без субсидий было убыточно. В 2013г. уровень убыточности составил 1,7%, а с учетом субсидий рентабельность составила 9,3%, что ниже, чем необходимо для ведения отрасли на расширенной основе. Государственной программой предусмотрено поддерживать рентабельность отрасли на уровне 10-15%. Для ведения расширенного воспроизводства необходимо 27-30% [3, с. 19].

Объемы кредитования сельского хозяйства ежегодно увеличиваются (рисунок 2).



Рисунок 2 - Динамика объемов кредитования сельского хозяйства в 2012-2014 гг. [составлено автором по: 1, с. 56]

В ходе анализа статистических данных А.Г. Ушачевым выявлен значительный рост кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций и ее опережающие темпы по сравнению с выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг [4, с. 117].



Рисунок 3 - Индекс роста задолженности по кредитам и выручки от реализации в сельскохозяйственных организациях (факт (2006-2011гг.) и прогноз), 2006г =100% [1, с. 57]

Представленные на рисунке 3 индексы выручки и кредиторской задолженности показывают опережающие темпы роста последней. При сохранении тенденций изменения выручки и кредиторской задолженности прогнозируемые индексы стабилизируются.

Кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций приблизилась к 2 трлн. руб., что более чем на одну треть превышает стоимость производимой ими продукции и составляет почти 1,3 млн. руб. на каждого работника. Некоторые из хозяйств имеют кредиторскую задолженность по уплате процентов по кредитным договорам. При этом система финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций

работает слабо, поскольку за все годы полностью прошли эту процедуру менее 1 тыс. хозяйств из более чем 12 тыс., подавших заявление.

Наиболее серьезными препятствиями для развития сельскохозяйственного инвестиционного кредитования являются:

- длительные сроки окупаемости проектов в сельском хозяйстве, обусловленные низкой рентабельностью отрасли. В среднем сроки окупаемости проектов по модернизации имеющихся или приобретению новых основных производственных фондов составляют 10−15 лет, а нередко и свыше 20 лет. При этом российские коммерческие банки не располагают привлеченными ресурсами такой срочности, поскольку основной источник средств – вклады населения и организаций – имеют много меньшие сроки размещения (в основном 1−3 года);

- высокая степень рисков, обусловленных природными факторами, которые нельзя предвидеть с требуемой точностью. Данный недостаток в большей степени выражен в растениеводстве, где невозможно предсказать изменения климата в долгосрочной перспективе, негативные погодные явления, такие как засуха, заморозки или град. Однако в животноводстве данный фактор также присутствует, что выражается, например, в эпизоотиях и колебаниях цен на корма. Для коммерческого банка кредитование заемщика, риски которого не поддаются объективной оценке, затруднительно, поскольку он вынужден создавать по таким кредитам максимальные резервы;

- отсутствие ликвидного залога. Основные средства сельскохозяйственных товаропроизводителей, предлагаемые в качестве залога при кредитовании в коммерческих банках, имеют весьма низкую ликвидность. Здания и сооружения сельскохозяйственного назначения, как правило, расположены далеко от крупных населенных пунктов, имеют узкоспециализированное назначение. Фактически их невозможно использовать другим образом, кроме как для занятия сельским хозяйством. Подобная ситуация справедлива и для машин и оборудования, которые, за исключением автотранспорта, также узкоспециализированы. Кроме того, тяжелые условия эксплуатации ведут к быстрому износу и падению залоговой стоимости сельскохозяйственной техники. Нередко также отсутствие оформленных прав на основные средства. Особенно актуальна данная проблема для земельных участков сельскохозяйственного назначения, что делает невозможным их использование в качестве предмета залога;

- длительный производственный цикл, характерный для сельскохозяйственного производства, что снижает оборачиваемость денежных средств и вызывает дополни- тельные трудности как с обслуживанием полученных кредитов, так и с их погашением. Производственные затраты и реализация готовой продукции в сельском хозяйстве разнесены во времени, что снижает показатели эффективности предприятий;

- несовершенство отчетности сельскохозяйственных товаропроизводителей, вследствие чего затруднительно объективно оценить их финансово-хозяйственную деятельность и платежеспособность. Данная проблема характерна преимущественно для малых и средних предприятий, так как они не могут позволить себе содержать в штате высококвалифицированных экономистов и специалистов по взаимодействию с коммерческими банками. Многие предприятия ведут упрощенную бухгалтерскую отчетность, по которой специалистам банка сложно оценить платежеспособность потенциального заемщика. Только крупные сельскохозяйственные товаропроизводители имеют аудиторские заключения;

- отсутствие развитой системы сельскохозяйственного страхования, которая позволила бы снизить риски как заемщиков, так и коммерческих банков, кредитующих аграрную сферу. Предлагаемые в настоящее время отдельными страховыми компаниями условия по страхованию посевов, как правило, неприемлемы для сельскохозяйственных предприятий из-за слишком высоких тарифов. Кроме того, страхование посевов необходимо производить весной или осенью (для озимых), когда предприятия остро нуждаются в денежных средствах для проведения посевной или уборочной и поэтому не могут позволить себе дополнительные затраты [5, с. 315-316].

На наш взгляд, более действенными являются такие механизмы государственной поддержки, как частичная компенсация за счет средств бюджета процентной ставки по кредитам коммерческих банков, а также компенсация части затрат на приобретение сельскохозяйственной техники и строительно-монтажные работы. В результате не снимается ответственность сельскохозяйственного производителя перед банком, выдавшим кредит, вместе с тем существенно облегчается финансовая нагрузка на заемщика.

Финансовое положение большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей можно оценить не лучше, чем «среднее». В результате, в соответствии с требованиями Центрального банка РФ, коммерческий банк должен создать значительные резервы при предоставлении кредита такому заемщику. Создание резервов требует отвлечения средств из активов, что увеличивает расходы и снижает доходность банка. Незаинтересованность коммерческих банков в кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей является комплексной проблемой, обусловленной, с одной стороны, сложностями самих банков – недостатком долгосрочных ресурсов, а с другой – низкой кредитоспособностью потенциальных заемщиков. Решение данной проблемы возможно только при участии государства. Некоторые мероприятия в данном направлении уже реализуются в России на федеральном и региональном уровнях, в частности, предоставление сельскохозяйственным заемщикам субсидий на частичную компенсацию процентной ставки по кредитам.

Использованные источники:
1. Статистический бюллетень «Состояние сельского хозяйства в России в 2014 году». - М.: Росстатинформ, 2014. - 127 с.
2. Ушачев И. Совершенствование экономического механизма в агропромышленном комплексе // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. - №12. - С.6.
3. Ефремов М.С. Обеспечение эффективности финансирования и кредитования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве: автореферат дисс. …к.э.н. - М., 2014. - С. 19.
4. Ушачев И.Г. Аграрная политика России: проблемы и решения. – М.: Изд-во ИП Насирддинова В.В., 2013. - 524с.
5. Гатаулина Е.А., Янбых Р.Г. Кредитование сельского хозяйства: современные вызовы и пути их решения // Экономические науки. - 2011. - №3. - С. 315-316.

УДК 330.16

Прозорова А.В.
магистрант, 1 курс
факультет «Экономики и Права»
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В статье анализируется современный подход к психологии потребления. Кратко рассматривается принятая классиками концепция «экономического человека» и рационального выбора. В сжатой форме описаны существующие психологические факторы выбора и типичные эффекты потребительского поведения. На основе обнаруженных учеными социальных и личностных факторов потребительского выбора аргументируется сложившаяся тенденция к отступлению от принятой классиками теории рациональности. Общество потребления - как отправная точка к рассмотрению индивида с позиции жертвы рынка.

Ключевые слова: психология потребления; экономическая психология; факторы потребительского выбора.

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF CONSUMER BEHAVIOR: CONCEPT, VALUE FOR MICROECONOMIC ANALYSIS

The article analyzes a modern approach to consumer psychology. Adopted by the classics the concept of "economic man" and rational choice is briefly considered in the text. The existing psychological factors of humans' choice and typical effects of consumer behavior have been described in condensed form. Because of discovered by researchers social and personal factors of consumer choice the article argues a prevailing tendency to retreat from the classical

accepted theory of rationality. A society of consumption as a starting point for consideration of an individual from the standpoint of market offerings.

Keywords: consumer psychology, economic psychology, factors of consumer choice.

Потребности человека – неотделимая часть сущности каждого индивида, а потому их следует воспринимать, как исходную экономическую категорию. Согласно определению, потребность есть не что иное как нужда человека или общества в чем-либо необходимом для поддержания его жизнедеятельности или развития, и эту нужду человек стремится восполнить[5, с.28]. Таким образом, вся экономическая деятельность человечества по преобразованию окружающей среды направлена на сокращение неудовлетворенности имеющимися благами.

Основной способ удовлетворения большей части потребностей – потребление, которое, в свою очередь, тесно связано с производством: с одной стороны, материальные блага создаются под влиянием текущего спроса, с другой – производство новых товаров и услуг стимулирует потребителей к совершению покупок. Отсюда следует, что производство направлено не только на удовлетворение существующих потребностей, но также на их распространение в более широких кругах общества и предугадывание или даже заведомое навязывание будущих потребностей.

Отсюда же вытекают и два диаметрально противоположных взгляда на роль потребителей на рынке:

1) Потребительский спрос является отправной точкой для производства, и роль потребителя – ведущая. Прибыль, получаемая предпринимателем, является наградой за удовлетворение нужд потребителя (Ф. Найт);

2) Потребитель играет пассивную роль, подчиняясь порой идеям, навязанным производителями, жаждущими наживы, общественным мнением, модой или иными формациями, относительно полезности того или иного блага и, соответственно, выгоды его приобретения (Т. Веблен) [1, с.174].

На микроэкономическом уровне в условиях возрастающих потребностей (вытекает из сформулированного в конце XIXв. К. Марксом закона возвышающихся потребностей) и ограниченности ресурсов перед каждым домохозяйством встает проблема выбора: какой набор благ предпочесть, чтобы существующие потребности были удовлетворены наиболее полно.

Вопросами выбора и экономической психологии в целом в той или иной мере выдающиеся экономисты начали задаваться еще с XVIII в.: труды А. Смита, Дж. Бентама, К. Маркса, Дж. Кейнса и др. Основным выводом из работ классиков стала идея «экономического человека», выбор которого основан, прежде всего, на собственной выгоде (так называемый «экономический эгоизм»). Концепция рациональности долгое время

существовала как общепринятая, и рамки её не стесняли исследователей, покуда этими вопросами занимались экономисты. Но в начале XX в. экономическая психология начала оформляться как самостоятельная отрасль знаний (Г. Тард, Г. Мюнстерберг, позднее – Дж. Катона), и взгляд на поведение потребителя видоизменился [2, с. 5-7].

Современная ***экономическая психология*** отвечает на те же вопросы, что и микроэкономика, но делает это с рассмотрением человеческого фактора, психологического выбора индивида. ***Психология потребления*** занимается изучением психологических особенностей поведения потребителей, их отношения к товарам и услугам. ***Поведение потребителя*** – это непосредственно его социальная и экономическая активность по приобретению, использованию и последующей утилизации благ, а также процессы, предшествующие потреблению и следующие за ним.

Поведение потребителя может быть циклическим (повторяющиеся изо дня в день покупки), спонтанным, маргинальным (при переходе от одного статуса к другому), уникальным, а также следствием влияния потребительских схем и стереотипов [6, с. 9-10].

Предметом исследования в психологии потребления являются всевозможные потребительские реакции или, другими словами, ответы потребителя на тот или иной товар или услугу. Реакции можно разделить на два типа – это инстинктивные реакции и ответы после исследования товара. Именно на последние производитель может влиять, поскольку такие реакции напрямую зависят от объема и характера информации, описывающей товар (реклама, лейблы, купоны, журналы, коммуникации с продавцом или потребителями того же товара среди знакомых).

Одним из базовых понятий психологии потребления является выбор. Как уже говорилось ранее, классическая концепция «экономического человека», а вместе с ней и представления о рациональном выборе, претерпела значительные изменения. Сегодня общепризнанным является факт, что потребительское поведение не полностью подчиняется законам максимизации собственной выгоды, а базируется на целом ряде факторов, большинство из которых субъективны. Выбор может быть сделан индивидом под действием социальных факторов, культурных, психологически-личностных, влиянием рынка, а также распространенных эффектов потребительского поведения [4, с. 62-63], [6, с. 108-138].

К социальным факторам потребительского выбора относятся:

- *Влияние референтной группы по отношению к товару*: желание быть признанным, принятым в эталонную для индивида группу как фактор приобретения того или иного блага [3, с. 51-53];
- *Информационное, нормативное или идентификационное влияние социальной группы*: отождествление и/или идентификация индивидом себя с членами группы путем приобретения товаров, ими одобряемых;
- *Влияние семьи* (на разных стадиях семейного цикла);
- *Социальный статус*: потребление определенных видов товаров

как показатель занимаемого положения в обществе;

- *Социальная стратификация*: потребление как следствие принадлежности к одному из классов;
- *Социальные нормы*: потребление определенных товаров и услуг с целью получения общественного одобрения или избежания санкций;
- *Влияние моды*: подражание и стремление к самоутверждению путем выделения из толпы как два основных механизма, влияющих на приобретение модных товаров [3, с. 55-62];
- *Влияние стихийных больших групп* – толпы (продажа товаров через притупление мышления потребителя, ложный ажиотаж) и массы (становление для скопления людей лидером, создание чувства общности).

В целом, вышеописанные факторы влияния на потребительский выбор можно рассматривать как результат действия одного или нескольких механизмов формирования социального поведения [6, с. 124]:

1) *Подражание*. Особенность подражание в потреблении проявляется в его неоднозначном характере: с одной стороны, человек копирует манеру окружающих, кумиров или авторитета (порой даже неосознанно), с другой – стремится выделиться из толпы.

2) *Заражение*. Неосознанное копирование эмоционального фона окружающих (наиболее сильно проявляется в условиях большого скопления людей), что влечет за собой нерациональное, необдуманное экономическое поведение.

3) *Убеждение*. Влияние на когнитивную составляющую потребительской реакции (размышления, рассуждения, обдумывание). Именно этот прием чаще других используется продавцами: они перечисляют достоинства товара, умалчивая о его недостатках или указывая на таковые конкурирующей продукции.

4) *Внушение*. Совокупность приведенных выше механизмов влияния.

В качестве психологических факторов, способных оказать влияние на потребительский выбор, могут быть рассмотрены:

- *Личностные особенности потребления*: основополагающие характеристики личности выступают главным фактором принятия решения относительно покупки. Так, например, эмпатичные люди склонны больше внимание уделять коммуникативной стороне покупки и часто тревожатся о правильности принятия того или иного решения, а рационально оценивают сделанный выбор уже после совершения покупки;
- *Я-концепция*: через потребление определенного вида товаров человек стремиться приблизиться к идеальному представлению собственного «Я»;
- *Когнитивные процессы*: образ покупаемого товара складывается под влиянием всего предшествующего опыта индивида; именно когнитивные процессы наполняют покупки смыслом;
- *Ценности*.

К вышеперечисленным психологическим факторам, определяющим выбор потребителя, можно добавить классификацию Ж.Ф. Кролара, кратко сформулированную аббревиатурой SABONE (Securite – безопасность, Affection – привязанность, Bienetre – комфорт, Orgueil – гордость, Economic – экономия) [4, с. 62-63], [6, с. 105]. Именно на эти шесть факторов Кролар советует маркетологам обратить внимание при разработке рекламной кампании продукта. Безопасность выражает чувство спокойствия, вызванное приобретением надежного товара. Привязанность – не всегда объяснимая связь с предметами или людьми, которая может стать решающим фактором выбора (например, приверженность конкретной торговой марке). Комфорт выражен тем удобством, что влечет за собой приобретение товара. Гордость является эгоистическим фактором выбора: продавцы играют на желании покупателя выделиться на общем фоне, показать свою уникальность, статус и престиж путем приобретения соответствующего блага. Привлекательность новизны состоит в людском стремлении к обновлению, поиску новых вещей и ощущений. И, наконец, экономия. Это вездесущая потребность, но важно не переоценивать её значение, ведь порой высокая цена может стать для покупателя дополнительным гарантом качества.

В дополнение к описанным выше факторам и механизмам, влияющим на потребительский выбор и делающим его скорее иррациональным, нежели рациональным, концепцию «экономического человека» опровергает наличие в обществе следующих эффектов потребительского поведения [4, с. 63-64]:

- *Эффект «сноба»*, например, выражается в стремлении индивида отличиться от других, при этом необходимый ему (индивиду) товар не приобретается, если он также широко доступен остальным.
- *Эффект «бэнд-вэгон»* напротив отражает стремление присоединиться к большинству, быть как все, не отстать.
- *Эффект Веблена* выражается в демонстративном поведении потребителя, причем парадокс заключается в следующем: при повышении цены товара спрос на него также возрастает и наоборот, что противоречит рациональным представлениям о потреблении.
- *Эффект «цена-качество»*, базирующийся на мнении, что более высокой цене соответствует лучшее качество товара.

Подводя итог, можно сделать вывод, что поведение потребителя на рынке сегодня представляется не таким очевидным и рациональным, каким оно выглядело в эпоху классиков экономической мысли, а потому концепция «экономического человека» по меньшей мере устарела и нуждается в доработке. Многочисленные факторы, влияющие на поведение потребителей на рынке, далеко не всегда напрямую связаны с выгодами или издержками от приобретения того или иного товара – напротив, большинство из них апеллирует к аффективной стороне потребления.

Таким образом, для производителя становится возможным стимулировать спрос, опираясь не на ценовые факторы и даже не на повышение качества продукции, а всего лишь воззвав к определенным

человеческим желаниям. Основными же движущими стимулами, с точки зрения автора, являются стремление выделиться из толпы и желание не отставать от всех, копирование.

Общество потребления, к которому мы всё активнее движемся, сделало из потребления культ: человек находит большее удовольствие в самом процессе приобретения новых благ, нежели в непосредственном их использовании, а сам отныне оценивается общественностью с позиции вклада в функционирование и развитие этой системы – с позиции того, сколько он тратит. Отсюда напрашивается вывод, что потребитель сегодня – скорее жертва рынка, его «дойная корова», ведь в большей степени, если вдуматься, среднестатистический покупатель удовлетворяет потребности, так или иначе навязанные ему обществом, производителями, рекламой и модой.

Использованные источники:

1. *Горяинова Л.В.* История экономических учений. Учебно -практическое пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. Москва, 2007. 248с.
2. *Дейнека О.С.* Экономическая психология: учеб. пособие. - СПб.: Изд-во С.-Петерб.ун-та, 2000.- 160 с.
3. *Ильин В.П.* Поведение потребителей. Уч-к. – СПб., 1999.
4. *Никитин А.А.*. Экономическая психология: учеб.-метод. пособие. Перм. гос.ун-т. – Пермь, 2009. – 130 с.
5. *Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Максимова Т.П.* Микроэкономика// Учебное пособие. Москва. Евразийский открытый институт. 2011. 366с.
6. *Посыпанова О.С.* Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей. Монография. – Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012.

УДК 336.67

Прокина Д.О.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Москалева Е. Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва
Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ УГРОЗ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена рассмотрению и анализу угроз российских предприятий . Анализируются причины возникновения и специфика угроз. Предметом исследования являются основные угрозы , влияющие на деятельность предприятий. Цель работы заключается в изучении угроз предприятий и выявление , и предотвращение негативных последствий .

Ключевые слова: хозяйствующий субъект, промышленное предприятие, экономической безопасностью предприятия, индикаторы производства хозяйствующих субъектов, финансовые индикаторы хозяйствующих субъектов, рентабельность.

ANALYSIS OF THE MAIN THREATS TO THE RUSSIAN ENTERPRISES

The article is devoted to consideration and analysis of threats to the Russian enterprises . Analyzes the causes and the specifics of the threats. Subject of research are the main threats affecting enterprises. The aim of this work is to study the threats of the enterprises and the identification and prevention of negative consequences .

Keywords: economic entity, industrial enterprise, economic security of the enterprise, indicators of production, business entities, financial results of business entities, profitability.

В настоящее время большинство российских промышленных предприятий, работая в нестабильной экономической среде, является убыточными, переживает глубокий спад производства и находится в критическом или в состоянии банкротства. Причин депрессивного развития много, но главные из них кроются в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов, в отсутствии приоритетов государственной научно-промышленной политики, определение которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей, в условиях хозяйствования, сложившихся в результате неэффективных, с точки зрения реального сектора экономики, преобразований, не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию. [3]

Такое их положение представляет определенную опасность как для экономики и социальной стабильности в регионе и обществе в целом, так и для потенциала и коллектива каждого конкретного предприятия. Ведь промышленное предприятие, являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей, связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Российская Ассоциация Франчайзинга назвала основные угрозы для российских предприятий: «Первое место в этом "черном" списке заняло мошенничество. За 2014-2015 года 60% отечественных предприятий столкнулись с экономическими преступлениями, причем в целом по миру этот показатель составляет 37%. Основными экономическими преступлениями являются незаконное присвоение активов (69% в России и столько же по всему миру), взяточничество и коррупция (58% - в России и 27% - по миру), а также киберпреступления (25% и 24% соответственно). Самым распространенным размером ущерба от экономических преступлений среди российских компаний за последние два года стал ущерб в размере от $100 тысяч до $1 млн. Самыми распространенными методами обнаружения преступлений опрошенные назвали работу службы

безопасности (19%, мировой показатель – 4%), внутренний аудит (10% и 10% соответственно) и мониторинг подозрительных операций (3% против 13% по миру).». [5]

Именно криминальные элементы имеют широкие возможности для получения неконтролируемых доходов, легализации преступно нажитого капитала, отмывания средств и их перераспределения, что разрушает дальнейшие перспективы развития предприятий. По данным МВД, объём теневой экономики в России составляет 45% от ВВП страны, что значительно превосходит аналогичные показатели большинства зарубежных стран. [2]

Анализ основных показателей деятельности предприятий за 2012-2015 гг. для выявления угроз, влияющих на само развитие российских предприятий, проведен в таблице 1.

Таблица 1 - Индикаторы производства хозяйствующих субъектов в целом по России за 2012-2015 года. [6]

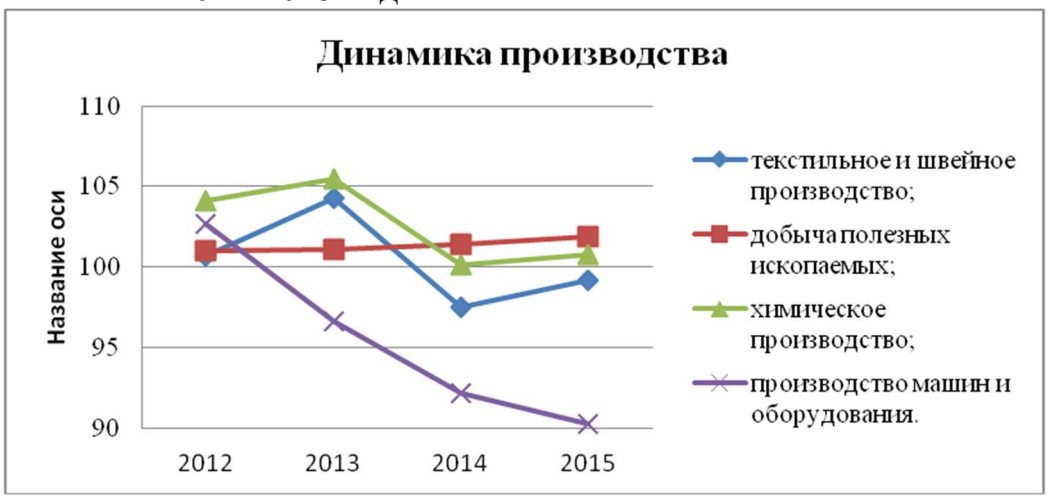
Индикаторы производства	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Реальный уровень загрузки производственных мощностей	**64 %**	**62%**	**62,7%**	**60%**
Доля НИОКР в общем объеме работ	**1233 тыс. р**	**1242 тыс. р**	**1170 тыс.р**	**1059 тыс. р**
Динамика производства:				
текстильное и швейное производство;	100,7	104,3	**97,5**	99,2
добыча полезных ископаемых;	101,0	**101,1**	101,4	**101,9**
химическое производство;	104,1	**105,5**	100,1	100,8
производство машин и оборудования.	102,7	**96,6**	92,2	90,3

Анализируя представленные в таблице 1 показатели, видно, что реальный уровень загрузки производственных мощностей в 2015 году, по сравнению с 2012 годом, сократился на 4 % , это свидетельствует о том, что увеличивается износ оборудования, происходит старение кадров, ухудшается качество сырья, перестают вводиться новые технологии производства. Все это и приводит к снижению производственных мощностей.

Доля НИОКР в общем объеме работ так же сократилась на 174 тысячи рублей. Все это связанно с большой открытостью страны, что позволяет заимствовать передовые иностранные технологии, а не изобретать их самим. На данный момент в мире отсутствует большое число новых «прорывных» технологий широкого, что и приводит к заимствованию технологий,

разработанных и освоенных Западом, чем создавать собственные аналоги. [1]

Диаграмма 1-Динамика производства хозяйствующих субъектов в целом по России за 2012-2015 года.



По динамике производства, представленной в диаграмме 1, особое место занимает добыча полезных ископаемых и химическое производство, но так же заметное снижение показателей с каждым годом. Особенно это видно по производству машин и оборудования, что связано с падением спроса на машины и оборудование, а также снижением инвестиций в основной капитал промышленных производств.

Таблица 2- Финансовые индикаторы хозяйствующих субъектов в целом по России за 2012-2015 года. [6]

Финансовые индикаторы	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Уровень инновационной активности	10,3	10,1	10,4	10,7
Уровень рентабельности производства	7,7%	8,6%	8,8%	9,4%
Потребление электроэнергии (млн. кВт·час)	1063319,5	1054822,6	1064956,1	1087281,0

Рассмотрим таблицу 2, в ней представлены финансовые индикаторы , сразу же можем заметить увеличение значений показателей. Не смотря на увеличение уровня инновационной активности, большинство предприятий, а следовательно и сама экономика страны, не является как таковой инновационной. Так как в России очень низкий удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность.[4]

Что же касается уровня рентабельности производства, то он так же увеличивается, это связанно с тем, что улучшился контроль за затратами по производству отдельных видов продукции и их реализации. На сегодня на рынке возрастает спрос на продукцию с низким уровнем рентабельности и предприятия сокращают свои затраты по ее производству, что делает выпуск такой продукции более выгодным.[7]

Таблица 3- Социальные индикаторы хозяйствующих субъектов в

целом по России за 2012-2015 года.

Социальные индикаторы	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Уровень задолженности по зарплате (миллиард руб.)	2,3	2,5	2,6	3,1
Структура кадрового потенциала :				
Экономическая активность населения (тыс.чел.);	75676,1	75528,9	75428,4	75521,7
Уровень занятости (%);	64,9	64,8	65,3	66,1
Уровень безработицы (%).	5,5	5,5	5,2	5,1

В таблице 3 приведенные социальные показатели. [6] Задолженность по зарплате с каждым годом увеличивается. Основная причина невыплаты зарплат - отсутствие у организаций собственных средств. Почти каждая вторая компания среди всех должников находится в состоянии банкротства. Это связанно с тем, что предприятия не могут все цело контролировать денежные средства, правильно организовать свои производственные средства.

Что же касается кадрового потенциала, то он немного радует. Ведь уровень занятости медленно, но верно, повышает свои значения, что свидетельствует об увеличении рабочих мест. Безработица так же, немного радует, она не значительно сокращается. Но, как свидетельствует HUTHUT.RU: «К концу февраля 2015 года общая численность безработных россиян поднялась до 979 тысяч человек. По данным Минтруда, это самые высокие показатели с кризисного 2009 года, когда также курс рубля достаточно сильно упал, а компании начали сокращать численность сотрудников и объёмы производства продукции. Увеличилось число сотрудников, которые были вынуждены уйти в неоплачиваемые отпуска, сократить время работы и соответственно сумму заработной платы и перешедших на неполную ставку. Число вакансий, которые заявлены на данный момент работодателями в органы службы занятости, составляет 1,2 миллиона человек. » [10] Поэтому не стоит радоваться раньше времени.

В результате проведенного анализа основных показателей, мы можем выявить основные угрозы развития российских предприятий.

В плане производства хозяйствующих субъектов виден конкретный спад. Это все связанно с тем, что организаций неохотно используют передовые технологи, не привлекают новых работников и не повышают квалификацию своих «старых» служащих. Снижению роста производства в

добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производствах способствует недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке, неопределенность экономической ситуации и высокий уровень налогообложения. Что же касается финансового положения, то здесь заметен рост показателей. Он связан с тем, что субъекты в полной мере рассматривают весь перечень расходов на производство и реализацию продукции. Улучшают контроль и надзор по всему предприятию.

Таким образом, на основе проведенного анализа, мы можем выявить следующие основные угрозы влияющие на развитие предприятий в России:

- не востребованности продукции на внутреннем и внешнем рынках, в ее низкой конкурентоспособности;
- истощении инвестиционных ресурсов, усиленном финансовым кризисом, инфляцией, разрушением денежного обращения, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей;
- мошенничество ;
- отсутствие концепции, стратегии и программы социально-экономического развития с реально достижимыми целями;
- разрушение системы воспроизводства производственного потенциала;
- несоответствие научно-технического уровня большинства видов промышленной продукции передовым зарубежным образцам, низкая доля иностранных субсидий в национальном богатстве;
- недобросовестность действий многих экономических субъектов на рынках России, их низкая правовая дисциплина, недостаток или полное отсутствие экономической этики на всех уровнях менеджмента

Использованные источники:

1. Адаев Ю. В. Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 268с.
2. Гуров М.П. Теневая экономика и экономические преступления в современной России. // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России-2014-№6
3. Дашкова А.П. Рынок: БИЗНЕС . Коммерция. Экономика- 4-е изд., с изм. и доп. — М. : Маркетинг, 2007-53 с.
4. Мамедов О. П. Современная экономика. - Март, 2012-218
5. Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга-https://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/442/]
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Структура и основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов-/http://www.gks.ru/
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфо-М, 2012- 81с.
8. Симонова В.А. Методология формирования бизнес-потенциала

промышленного предприятия с использованием процессно-стоимостного подхода// Транспортное дело России-2011-№6
9. Щуляк Н.П. Финансы предприятий. М., 2009- 159 с.
10. Электронный журнал HUTHUT.RU /http://www.huthut.ru/russia/economic/2944-bezrabotica-v-rossii
11. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Аверина О.И., Москалева Е.Г., Челмакина Л.А., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф. учебник / Москва, 2016. (2-е издание, переработанное и дополненное)
12. Давыдова В. В. Зарубежный опыт учета и анализа / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, Н. А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
13. Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.В. Давыдова - изд. 2-ое исп. и доп. - Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. - 2011. - 176 с.
14. Москалева Е. Г. Стратегический анализ в деятельности фирмы - функция и ее организация / Е.Г. Москалева // Системное управление. - 2013. -№ 2 (19). - С. 28.
15. Москалева Е. Г., Чекалдаева Ю.А. Совершенствование финансовой стратегии бизнес – субъекта (на примере машиностроительного предприятия Республики Мордовия ОАО «Станкостроитель») // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1328-1333.
16. Москалева Е.Г. Анализ зарубежного опыта прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в Российской практике // Системное управление. 2013. № 3 (20). С. 29.
17. Москалева Е.Г. Повышение эффективности деятельности стратегических предприятий Республики Мордовия // Системное управление. 2016. № 1 (30). С. 25.
18. Москалева Е. Г., Колмыкова Е.С. Зарубежный опыт прогнозирования вероятности банкротства и возможности его использования в Российской практике // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1311-1317.

Пронина Е.С.
магистрант 2 курса
направление подготовки «Экономика»
Рязанский Государственный Радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

ВЛИЯНИЕ СОСТОЯНИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Данная статья посвящена анализу состояния мебельной промышленности. Рассмотрены экономические закономерности развития мебельного производства и особенности функционирования предприятий

мебельной промышленности в современных условиях.

Ключевые слова: мебельная промышленность, конкуренция, производство, стратегия.

This article is devoted to the analysis of a condition of the furniture industry. Economic regularities of development of furniture production and feature of functioning of the entities of the furniture industry in modern conditions are considered.

Keywords: furniture industry, competition, manufacture, strategy.

Тема мебельной промышленности очень актуальна, так как она относится к одной из важнейших отраслей лесопромышленного комплекса, которая обеспечивает выпуск жизненно необходимых товаров народного потребления.

Целью данной статьи является анализ состояния мебельной промышленности России в современных условиях, который является необходимым условием для разработки стратегии развития предприятия данной отрасли.

Основное внимание при этом уделяется выявлению сложившихся экономических закономерностей в развитии мебельного производства, анализу проблем и особенностей функционирования мебельной промышленности в условиях финансово-экономического кризиса.

По различным оценкам аналитиков на сегодняшний день в мебельной промышленности работает около 5800 предприятий, из которых более 500 крупных и средних.[4] На рисунке 1 представлена структура предприятий, занимающихся производством мебели.



Рисунок 1. Структура предприятий мебельной промышленности по их типу.

В России основная часть производства сосредоточена в Центральном, Приволжском, Северо-западном и Южном федеральных округах. На их долю приходится около 86% от общего объема выпускаемой мебели в России. Лидером по производству мебели среди округов России является Центральный федеральный округ. Данный факт позволяет предположить, что новые предприятия, создаваемые в Рязанском регионе, сталкиваются с

высоким уровнем конкуренции. Объем производства мебели в России в стоимостном выражении (в ценах производителей) по итогам 2015 г. вырос на 14% относительно 2014 г. Столь высокий показатель отражает в себе как рост объема производства в натуральном выражении, так и увеличение средних цен: +11,3% к уровню 2014 г. Динамика объема Российского мебельного рынка представлена на рисунке 2.[1]



Рисунок 2. Объем российского мебельного рынка

Рост объемов рынка предоставляет возможности для расширения производства на уже действующих предприятиях и условия для появления новых участников рынка.

Структура производства мебели в Российской Федерации не претерпела существенных изменений в последние годы: мебель для дома занимает наибольшую долю – 70,1%, специализированная мебель занимает около 10,2 % от общего объема производства, на офисную мебель приходится 19,7%. Согласно официальной статистике, объемы потребления мебели (включая офисную и специальную) за последние пять лет выросли более чем в два раза. [3] Указанная структура производства мебели представлена на рисунке 3.



Рисунок 3. Структура производства мебели по группам продукции.

В 2013 – 2015 годы цены на производимую мебель увеличились в среднем на 15-20%. Прежде всего это связано с тем, что отечественные производители мебели зависят от импортных комплектующих, цена на которые в результате девальвации рубля повысилась, что увеличило себестоимость производства мебели и вынудило производителей поднять цены. Кроме того, повысились цены на обрезные и необрезные пиломатериалы хвойных и лиственных пород, шпон, фанеру, ДСП, ДВП, синтетические клеи, краски, эмали и другие материалы, используемые в производстве.[1]

Работа мебельной промышленности полностью зависит от сложившихся условий для участников рынка. Одной из главных проблем для российских мебельщиков – это приход большого количества иностранных производителей на российский мебельный рынок, что связано с присоединением России к ВТО. Величина годового объема продаж зарубежной мебели, по данным министерства экономического развития и торговли (МЭРТ), в стране составляет 45-47% от общего годового объема продаж мебели. Выдержать конкуренцию российским производителям достаточно непросто. И здесь дело касается не только качества производимой ими продукции, но также ее стоимости.[4]

Конкуренция с иностранными производителями обостряется еще и тем, что российские предприятия, в отличие от, например, китайских компаний, не могут дать дешевой закупочной цены ритейлерам. Это прежде всего обусловлено постоянно растущей стоимостью сырья, транспортными расходами, а также регулярно увеличивающимися тарифами на коммунальные услуги. Кроме того постоянно растут цены на плиту, которая в мебельной промышленности является главным конструкционным материалом.[3]

Однако существует еще ряд другим проблем, к которым относятся:

- нехватка специалистов;
- износ оборудования;
- замедление развития деревообрабатывающего комплекса;
- ужесточение конкуренции;
- высокая стоимость сырья.[2]

Причины, ограничивающие выпуск отечественной мебели, — износ основных фондов больших и средних компаний (70—80%), невысокая производительность труда, недостаток современных технологий и оборудования, недостаток передовых российских плитных, отделочных, облицовочных и клеевых материалов, комплектующих и современной фурнитуры.[5]

Таким образом, современное состояние предприятий мебельной промышленности РФ достаточно противоречиво. С одной стороны, отрасль является одной из наиболее динамично развивающихся сфер народного хозяйства, что выражается в среднем ежегодном приросте объемов производства. С другой стороны развитию мебельной промышленности

России мешают конкуренция с иностранными производителями и высокая стоимость сырья. Развитие мебельных предприятий РФ существенно сдерживается материально-сырьевым фактором: отечественные производители-поставщики, находясь в кризисном состоянии, не могут в полной мере удовлетворить спрос мебельных компаний на плиты, фурнитуру, лаки и краски, импорт же материалов и комплектующих (особенно в результате девальвации российского рубля) обходятся очень дорого. Рост цен на импортные материалы увеличивает себестоимость производства мебели и, соответственно, цену готовой продукции. При этом, как отмечают эксперты, в условиях кризиса возросла чувствительность покупателей к цене.

Как следствие, ситуация в мебельной промышленности отличается нестабильностью: в результате как мирового финансового, так и внутреннего сырьевого кризиса. Таким образом, в сложившихся условиях отечественным предприятиям необходимо искать новые способы оптимизации своей деятельности на рынке.

Позиция в отрасли должна определять подход предприятия в целом к конкурентам и формировать его конкурентные преимущества, для обеспечения которого фирма должна сосредоточится на одной базовой стратегии. Главным критерием выбора стратегии в современных условиях должна стать адаптация своих возможностей к конкретным условиям рынка. Для дальнейшего роста малым компаниям придется заняться поиском более узких ниш, в которых они имеют конкурентное преимущество, и сконцентрироваться на достижении необходимых целей. Основные усилия компания должна сосредоточить на таком целевом рынке, для которого важны уникальные характеристики и особенности товара.

Использованные источники:

1. Безрукова Т. Л., Петров П. А. Мебельная промышленность современной России: состояние, тенденции и перспективы развития// Корпоративное управление и инновационное развитие севера - 2014.- № 2-стр.1-3
2. Носков С.В. Тенденции развития рынков мебели//Международный Научный Институт "Educatio" – 2015. - №2(9)-1 – стр.109-112.
3. Нумеров О.Н.Пять проблем мебельной промышленности//Лесная индустрия – 2014.-№1(93)-стр.69-70
4. Отраслевой обзор по мебельной отрасли по состоянию на 16.06.2015 г. URL: http://www.ra-national.ru/sites/default/files/other/mebel_otrasl_16_06_15.pdf
5. Юрлова Н.С. Анализ внешней среды предприятия мебельной промышленности//Nauka-rastudent.ru. – 2015. – № 08 (20) / URL: http://nauka-rastudent.ru/20/2895/

УДК 336.011

Протацкая А.А.
студент 3 курса
факультет « Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Искандаров Р.О.
студент 3 курса
факультет « Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Самойлова К.С.
студент 3 курса
факультет «Информатики и робототехники»
Бесчастнова Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории»
Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: финансовая стабильность населения в период мирового кризиса очень важна для государства. Такому понятию, как «финансовая грамотность» населения необходимо уделить внимание. Каждый гражданин должен получить хоть малейший навык в данном направлении.

Ключевые слова: финансовая грамотность, население, государство, знания.

Protatskaya A.A.
Iskandarov R. O.
Samoilova K.S.

FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION IN RUSSIA

Annotation: The financial stability of the population in the period of the global crisis is very important for the state. Such a concept as "financial literacy" of the population need to be addressed. Every citizen should receive the slightest skill in this direction.

Keywords: financial literacy of the population, the state of knowledge.

Финансовая грамотность – достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения.

Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный бюджет, создавать

сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты.

Стоит отметить, что от общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества.

Системным исследованием финансовой грамотности и финансового поведения россиян занимаются Министерство финансов РФ, Центральный банк РФ, также ведущие образовательные и исследовательские институты (Высшая школа экономики Национальный исследовательский университет (НИУ ВШЭ), Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) и др.).

В России общественная значимость вопросов повышения финансовой грамотности населения еще не получила должного распространения и признания. Большинство граждан не разбираются в финансовых инструментах и не доверяют финансовой системе, имея перед собой многочисленные примеры потерь значительных денежных средств (замораживание счетов в Сбербанке, дефолт 17 августа 1998 года, крах финансовых пирамид и т.д.).

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), сегодня почти половина россиян не имеют доступа к финансовым услугам и не ведут учета своих доходов и расходов, а более 73% граждан не имеет никаких сбережений. В последние годы лишь 37% граждан пользовались кредитами, а 62% не знают, что такое банковские кредиты. Очевиден и тот факт, что значительная часть населения, независимо от величины доходов, принимает решение об управлении собственными деньгами, пенсионными сбережениями, семейными накоплениями не на основе анализа или консультаций со специалистами, а по совету друзей, знакомых или под влиянием не всегда объективной рекламы банковских и сопредельных услуг.

Задачи повышения финансовой грамотности населения нашли понимание на самом высоком государственном уровне.

Как отмечается в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Правительством РФ в 2008 году, «участие населения на финансовом рынке является одним из признаков не только повышения уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости финансового рынка».

Известно, что в России:

• Только половина потребителей с низкими доходами сравнивает альтернативные предложения, прежде чем брать кредит.

• 37% опрошенных россиян знают о том, что государство не несет ответственность за возможные потери от их личных инвестиций.

• 30% понимают важность наличия финансовой подушки на случай чрезвычайной жизненной ситуации.

• Всего 20% потребителей уверено в возможности справедливого разрешения споров с финансовыми организациями.

• У малодоходных групп выше риски долговой зависимости – они чаще используют механизм перекредитования по потребительским кредитам.

• Низкая активность в защите своих прав – 60% не предпринимают никаких действий в случае конфликта с финансовыми структурами.

Для увеличения финансовой грамотности населения страны, в России были введены в народ ряд мероприятий, помогающих людям, находящимся далеко от экономики:

- Государственная программа повышения финансовой грамотности в РФ
- Программа Экспертной группы по финансовому просвещению при ФСФР России
- Школа начального финансового образования
- Финансовая культура и безопасность граждан
- Школа денег
- Финансовая грамотность
- Центр финансовой грамотности
- Проект финансового образования в России: Повышение финансовой грамотности населения с низкими доходами «Планируй свое будущее»
- Школа личных финансов для родителей
- JA– Больше чем деньги

В то же время американская модель «финансовой грамотности» выстраивается как многоуровневая система подготовки потребителя к пользованию финансовыми услугами с четко дифференцированной структурой поставщиков услуг, в которой каждый из уровней соответствует жизненному циклу человека (3-6 лет, 7-17 лет, 17-22 года, 23-45, 45-65, 65 и старше лет). Все шесть уровней потенциальных и реальных потребителей объединены системой финансового образования граждан страны. Центральное место в этой модели сейчас занимают администрации (губернаторы) штатов, отвечающие как за финансовую независимость штата, регулируя ее налогами и бизнес- средой, так и за координацию финансовой защиты и финансовой грамотности граждан на территории штата.

В бюджете правительства США не предусмотрено ни одного цента на продвижение «финграмоты». Практически все мероприятия идут с участием волонтеров и НКО (некоммерческие организации), а специальные Фонды для этих целей формируются за счет добровольных пожертвований юридических и частных лиц. Тем не менее, «финансовая грамотность» в Америке приобрела статус подлинно национального движения. Такая

«отпущенная на свободу» модель развития позволяет «финансовой грамотности» быть гибкой, вариативной и очень свободной, тем самым позволяя накапливать уникальный опыт работы с различными целевыми (демографическими, психографическими и др.) группами людей, проживающими в разных географических и социальных условиях.

Не во всех штатах постановка вопроса «финансовой грамотности» одинакова. В одних штатах дисциплина преподается факультативно, в других, где есть «продвинутые губернаторы», предусмотрены бюджеты по статье «образование» для этих целей и курс «финансовая грамотность» внесен в обязательную программу обучения детей средних школ.

В Америке, благодаря деятельности волонтеров и Некоммерческих организаций (НКО), финграмотность как домашняя «наука» очень доступна для самостоятельного изучения через интернет, а самый недорогой гэйминг (анг.слово gaming означает - игры) с хорошим графическим дизайном научит любого желающего простому бухгалтерскому учету семейного бюджета.

Сравнив финансовую грамотность населения двух крупных экономических держав, можно сделать следующие выводы:

1. Финансовая грамотность населения зависит не только от государства, но и от самого населения. Существует большое количество способов обучения финансового дела граждан страны, создаются необходимые госпрограммы. Необходимо лишь желание человека вникнуть в суть данного вопроса.
2. Финансовая грамотность населения является неотъемлемой частью стабильности экономики страны в целом.
3. Финансовая грамотность населения России находится на очень низком уровне, по сравнению в США. Это определяется тем, что население Америки охотно развивается в данном направлении, чем жители России.

Глядя на американскую модель «финансовой грамотности» хочется отметить одну важную особенность: «финансовая грамотность» в Америке приобрела статус подлинно национального движения, стала особенностью менталитета. Чтобы повысить уровень «финансовой грамотности» в России, надо проявить интерес к ее изучению у населения. По нашему мнению, хорошим способом сделать это является продвижение социальной рекламы, где про пользу «финансовой грамотности» будут говорить авторитетные люди. Это могут быть представители правительства, деятели искусства или известные актеры. Кроме того, было бы неплохо ввести предмет, изучающий «финансовую грамотность», во всех учебных заведениях. Принятие этих мер будет способствовать повышению уровня знаний «финансовой грамотности» в России.

Использованные источники:

1. Максименко А.А. Как российская молодежь намерена "делать" деньги // Социологические исследования. – 2005. – № 7. – С. 131-133.
2. Стахович Л.В. Необходимость повышения финансовой грамотности молодежи как важнейший приоритет государственной политики".

https://iq.hse.ru/more/finance/neobhodimost-povishenia-finansovoj-gramotnosti (дата обращения: 8.10.2016).
3. http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovoy-gramotnosti-naseleniya-i-puti-eyo-povysheniya (дата обращения 8.10.2016).
4. Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю. В сборнике: Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества (Аитовские чтения) Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 145-148.
5. Бесчастнова Н.В. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и кооперативных финансов и финансовых рисков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 27-31.
6. Бесчастнова Н.В., Хабибуллина Г.Р. Экономика и социум. 2015. № 6-2(19). С. 254-259.
7. Бесчастнова Н.В. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. 2014. С. 100-102.
8. Бесчастнова Н.В. В сборнике: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 13.

УДК 330.101

Протацкая А.А.
студент 3 курса
факультет « Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Богданов К.И.
студент 3 курса
факультет « Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Хазиева Г.Р.
студент 3 курса
факультет « Авионики, энергетики и инфокоммуникаций»
Бесчастнова Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории»
Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет
Россия, г. Уфа

ПОНЯТИЯ МАКРО И МИКРОЭКОНОМИКИ

Аннотация: понятия макро и микроэкономики различны. Но не смотря на их отличия друг от друга, изучение одного без другого невозможно.

Ключевые слова: макро и микроэкономика, Россия, определения, понятия.

Protatskaya A.A. Bogdanov K. I. Khaziyeva G.R.

THE CONCEPTS OF MACRO AND MICROECONOMICS

Annotation: the concepts of macro and microeconomics are different. But despite their differences from each other, studying one without the other is impossible.

Keywords: macro and microeconomics, Russia, definitions, concepts.

Макроэкономика –это наука, изучающая проблемы экономики в целом:

- в масштабе региона
- в масштабе страны
- в масштабе мира

Микроэкономика- это наука, изучающая экономическое поведение индивидуальных (отдельных) субъектов (потребителя или производителя) на индивидуальных рынках.

Главное различие между макро и микроэкономикой, заключается в различной сфере деятельности. Конкуренция на рынке, рост цен, функционирование рынков, механизм работы спроса и предложения- это все относится к микроэкономике. Так же микроэкономика подробно изучает суть каждого потребителя, его мотивацию и предложение, так же это относится и к производителям. Это тонкий и подробный процесс изучения всех факторов экономических отношений. Макроэкономика изучает экономику как единое целое, исследует проблемы общие для всей мировой экономики, оперирует такими совокупными величинами, как валовый внутренний продукт (ВВП), национальный доход(НД), инвестиции, общий уровень цен, уровень безработицы, государственный долг.

Основными проблемами, которые изучает макроэкономика, являются: экономический рост и его темпы; экономический цикл и его причины; уровень занятости и проблема безработицы; общий уровень цен и проблема инфляции; уровень ставки процента и проблемы денежного обращения; состояние государственного бюджета, проблема финансирования бюджетного дефицита и проблема государственного долга; состояние платежного баланса и проблемы валютного курса; проблемы макроэкономической политики. К основным проблемам, которые изучает микроэкономика, относятся проблемы потребителя и производителя; устойчивый и эффективный экономический рост; полная занятость; стабильность общего уровня цен; социальная справедливость и экономическая обеспеченность нетрудоспособных; устойчивость торгового и платежного балансов страны.

Основные понятия макроэкономики	***Определение***
Внутренний валовый продукт (ВВП)	*Макроэкономический показатель,*

Основные понятия микроэкономики	**Определение**
Цена	*Форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена.*
	национальной принадлежности использованных факторов производства.
Национальный доход(НД)	*Один из обобщающих показателей экономического развития страны, вновь созданная в материальном производстве стоимость.*
Инвестиции	*Размещение капитала с целью получения прибыли.*
Уровень цен	*Средневзвешенное значение цен на товары и услуги, рассчитанное путем сопоставления цен текущего периода с ценами базового периода.*
Уровень безработицы	*Основной индикатор рынка труда, который показывает отношение занятого населения к общей численности трудоспособного.*
Государственный долг	*Результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета.*

Таблица 1-Основные понятия макроэкономики

Объем произведенной продукции	*Показатель произведенной юридическим лицом продукции; показатель исчисляется в стоимостном выражении в отпускных ценах производителя (без налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на реализацию горюче-смазочных материалов, зачисляемого в дорожный фонд, экспортной пошлины, таможенных сборов)*

Таблица 2-Основные понятия микроэкономики

Одной из основных задач современной макроэкономики России является удвоение ВВП. Решение задачи удвоения ВВП России за десятилетний период требует качественного изменения общего курса страны. Ускоренный рост российской экономики должен сопровождаться существенными изменениями в ее структуре. Еще одной задачей развития экономики является проблема занятости: увеличение количества рабочих мест, уменьшение количества безработных. Экономическое развитие России должно быть направлено, прежде всего, на повышение жизненного уровня населения, для этого необходим опережающий темп роста той части ВВП, которая используется на конечное потребление. Важным направлением развития должно стать повышение инвестиционной активности и развитие внешнеэкономических связей. Социальная политика должна быть направлена, прежде всего, на преодоление неравномерности в распределении доходов между социальными группами и отдельными гражданами страны. В региональной политике необходимо преодолеть нарастающую неоднородность экономического ландшафта страны, усиливающихся межрегиональных различий в уровнях экономического развития отдельных территорий и уровня жизни населения. Для этого необходимы значительное увеличение масштабов поддержки бюджетов субъектов Федерации за счет федерального бюджета, разработка и реализация программы поддержки нуждающихся регионов страны.

Использованные источники:

1. http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/ (дата обращения 24.11.2016)
2. Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю. В сборнике: Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества (Аитовские чтения) Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2015. С. 145-148.
3. Бесчастнова Н.В. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и кооперативных финансов и финансовых

рисков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 27-31.
4. Бесчастнова Н.В., Хабибуллина Г.Р. Экономика и социум. 2015. № 6-2(19). С. 254-259.
5. Бесчастнова Н.В. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. 2014. С. 100-102.
6. Бесчастнова Н.В. В сборнике: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 13.
7. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И МОДЕЛИ МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИКИ учеб. пособие Сухарев О.С.; М-во образования Рос. Федерации, Брян. гос. ун-т им акад. И.Г. Петровского.
8. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ И РЕГИОНА Ученые записки Министерство образования Российской Федерации, Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", Институт национальной и мировой экономики; ответственный редактор профессор А.С. Пелих. - Том. Выпуск 5.

УДК 338.001.36

Проходенко О.О.
студент 3 курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАССОВОГО СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: спорт, численность населения, статистика.

В статье осуществлено статистическое изучение динамики численности населения, занимающегося в спортивных секциях и группах в Российской Федерации в период 2000-2015 гг. Построена экономико-математическая модель изучаемого явления.

Keywords: sport, population, statistics, government support.

The article substantiates statistical inquiry of the Russians sports activities during 2000-2015. The major indexes are presented. The indicator system for it is analyzed and this helps to develop an economic model.

В середине текущего десятилетия в сфере физической культуры и спорта страны возник комплекс проблем. В настоящий момент не менее 60 % обучающихся имеют нарушения здоровья. По данным Минздравсоцразвития России, только 14 % обучающихся старших классов считаются практически здоровыми, 85 % граждан, в том числе 65 % детей, подростков и молодежи, не занимаются систематически физической культурой и спортом.

Таким образом, необходимо наиболее точно определить основные факторы, оказывающие влияние на численность населения, занимающегося в спортивных секциях и группах в России, в том числе в разрезе ее субъектов. Главной целью данной работы является статистическое изучение данной величины в Российской Федерации за 2000-2015 гг.

В настоящее время разработана и активно развивается Стратегия развития физической культуры и спорта на период до 2020 года [1], в которой поставлена задача к 2020 году довести количество систематически занимающихся физической культурой и спортом россиян до 40%.

В РФ ведется активная разработка комплекса мер по реализации стратегии и принципов развития отрасли на основе государственно-частного партнерства, в федеральном блоке социально-экономического развития рассматривается направление совершенствования финансового обеспечения физической культуры, спорта и туризма, повышения её социального рейтинга.

Динамика численности занимавшихся в спортивных секциях и группах в РФ за 2000-2014 гг. представлена на рисунке 1. Сведения представлены без учета данных по Автономной Республике Крым, городу Севастополю и Чукотскому автономному округу из-за отсутствия официальной информации на сайте Росстата.

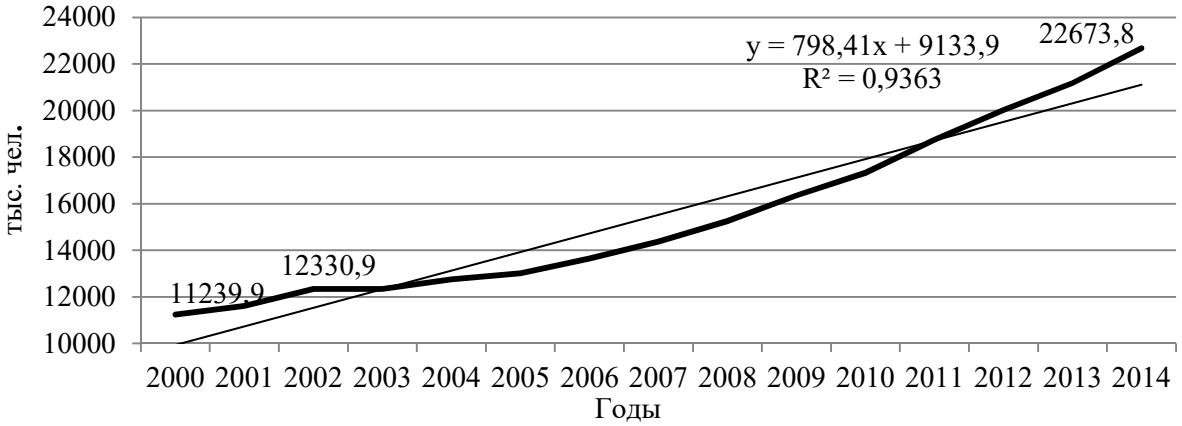


Рисунок 1 – Численность занимавшихся в спортивных секциях и группах в РФ за 2000-2014 гг.

Динамика численности населения, занимавшегося в спортивных секциях и группах, позволяет предположить, что в последние 15 лет наблюдался значительный рост данной величины в России, что может быть связано с развитием массовых видов спорта, ростом числа спортивных сооружений как в крупных районных центрах, так и в отдаленных районах. Развитие спорта также поддерживается и со стороны государства. Так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. №1662-р, определяет роль физической культуры и спорта в развитии человеческого потенциала России. В связи с установлением данной Стратегии в период с 2008 года по настоящее время наблюдается ускорение роста численности

людей, занимающихся в спортивных секциях и группах. На текущий момент она достигает своего максимума и составляет 22673,8 тыс. чел., что в два раза больше показателей 2000 года (11239,9 тыс. чел.).

Анализ динамики численности людей, занимающихся в спортивных секциях и группах, позволяет отметить достаточно равномерный прирост за весь изучаемый период, получивший наибольшее ускорение с 2008 года.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом наблюдался рост численности населения, занимающегося в спортивных секциях и группах на 1492 тыс. чел. (темп прироста составил 7%), что выше среднего наблюдаемого прироста за последние весь изучаемый период на 2%. Замедление роста численности населения, занимающегося в спортивных секциях и группах, наблюдалось с 2003 по 2005 годы, темп прироста в эти года составлял от 0,063% (2003 г.) до 3,382% (2004 г.). На снижение прироста численности населения, занимающегося в спортивных секциях и группах в данный период может влиять сложная экономическая ситуация в стране и, соответственно, изменение приоритетных направлений социально-экономического развития, а так же низкий уровень доходов населения.

Тенденции численности населения, которое занимается в спортивных секциях и группах в РФ, отражена на рисунке 1. Уравнение, отражающее динамику изучаемого явления за 15 лет, имеет вид: Y = 798,41X + 9133,9. Можно предположить, что численность населения, занимающегося в спортивных секциях, изменяется с одинаковым абсолютным приростом 798,41 тыс. чел. в год, т.е. ежегодно возрастает в среднем на данную величину.

На основе регрессионного анализа определим факторы, оказывающие влияние на численность населения, занимающегося в спортивных секциях и группах, в разрезе субъектов РФ на 2015 год [2,3]. В данной работе первоначально за объясняющие переменные были выбраны следующие факторы: количество стадионов, количество спортивных залов, количество бассейнов, численность населения региона и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата.

В результате, после устранения мультиколлинеарности и проведения регрессионного анализа, на основе полученных оценок коэффициентов была построена следующая математическую модель (достоверна, т.к. обуславливается вариацией всех объясняющих переменных, включенных в регрессионную модель на 83%):

$$Y = -255682+50,7*X1+3,564*X2,$$

где X1 – количество спортивных залов в регионе, шт.; X2 - среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в регионе, руб.

Согласно построенной модели, можно утверждать, что с увеличением количества спортивных залов в регионе на 1, численность занимающихся в спортивных секциях и группах возрастет в среднем на 50 человек с вероятностью 90%.

С увеличением среднемесячной номинальной заработной платы на 1

руб. численность населения занимающегося в спортивных секциях и группах в среднем возрастет на 3 человека с вероятностью 90%.

За изучаемый период численность населения, занимающегося спортом в секциях и группах в РФ имела тенденцию к росту, что может обуславливаться активной государственной политикой поддержки физической культуры и спорта, в том числе разработкой эффективных государственных программ, как на федеральном, так и на региональных уровнях.

Таким образом, реализация государственных программ в области физической культуры и спорта, организация культурных мероприятий, поддержка социально незащищенных слоев населения и системные проекты по развитию подрастающего поколения являются наиболее приоритетными направлениями государственной политики в области физической культуры и спорта.

Использованные источники:

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р. // [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства спорта РФ. Режим доступа: http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26363/ (Дата обращения: 09.10.2016 г.)
2. Российский статистический ежегодник – 2005-2015 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 16.09.2016 г.)
3. Физическая культура и спорт. Статистическая информация // Официальный сайт Министерства спорта РФ. Режим доступа: http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/ (Дата обращения: 10.10.2016 г.)

УДК 339.138

Проценко А.Ю.
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Прядко С.Н.
научный руководитель
Россия, г. Белгород

СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫЕ КООПЕРАТИВЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Аннотация: в данной статье автором были рассмотрены особенности деятельности снабженческо-сбытовых кооперативов в обслуживании производства в аграрном секторе экономики.

Снабженческо-сбытовые кооперативы получают преимущественное

развитие в обслуживании сельскохозяйственного производства. Формируются посредством объединения членов-пайщиков, которые при вступлении в кооператив вносят долевой и вступительный взнос. Паевой взнос может быть в виде денежных средств, имущества, техники и т.д. При выходе из кооператива вступительный взнос членам-пайщикам не возвращается. На основании этих средств формируется уставный фонд снабженческо-сбытового кооператива. Средства фонда предназначены для покупки основных производственных фондов, необходимых кооператива для осуществления своей деятельности. Цель такого кооператива, как правило, удовлетворения материальных и иных потребностей пайщиков-членов. Снабженческо-сбытовые кооперативы могут создаваться на базе бывших региональных оптовых и межрайонных оптовых баз потребительской кооперации, в настоящее время не используются или выживают за счет сдачи имущества в аренду. В таком объединении в кооператив могут быть заинтересованы сельскохозяйственные предприятия района, а также потребительские общества. Интерес сельскохозяйственных товаропроизводителей может выражаться в получении услуг кооператива по снабжению запчастями, тарой, горюче-смазочными материалами, ветеринарными средствами и средствами защиты растений. Помещение оптовых баз, пустующих с хранилищами и холодильниками могут быть использованы как базы накопления сельскохозяйственной продукции и сырья для последующего их организованного и выгодного сбыта. Интерес потребительского общества к участию в снабженческо-сбытовой кооперативе выражается в получении услуг по поиску наиболее выгодных каналов сбыта товаров, продукции заготовок.

Исследование экономических отношений в кооперативных формированиях по обслуживанию населения позволяет выделить их специфику, состоящую в следующем:

Во-первых, кооператив объединяет в себе характерные признаки, элементы двух разных институтов: общественной организации и формы хозяйствования. Как форма хозяйствования кооператив связан с коммерческой деятельностью, предусмотренной его уставом, может иметь прибыль от результатов этой деятельности и распределять ее между участниками кооператива. Деятельность кооператива направлена на удовлетворение материальных и иных потребностей своих членов. Отличие кооператива от хозяйственных обществ сводится к тому, что основная цель последних - материальная, получения прибыли. Удовлетворение иных потребностей участников они не преследуют.

Хозяйственная деятельность кооператива строится на соблюдении этических норм и правил: заботе об улучшении работы и быта своих членов, взаимопомощи. Кооператив заботится об улучшении работы и быта не только своих работников-пайщиков, но и дольщиков, которые не работают в нем. Эти факторы способствуют заинтересованности всех проживающих на территории к участию в кооперативах, предоставляющих дополнительные

условия защищенности своих пайщиков. Однако благотворительная деятельность кооператива не должна затрагивать экономические интересы его членов и мешать решению уставных задач. В рамках данной формы сочетается и координируется деятельность многих людей, которых имеют собственные нужды и соответствующие конкретные цели. Эта форма предполагает осуществление двух целей: получение прибыли и непосредственное удовлетворение потребностей своих членов. Очевидно, что эти цели могут в определенных ситуациях вполне гармонично сочетаться, однако нередко могут проявляться и конфликтными по отношению друг к другу.

Во-вторых, кооператив основан на групповой частно-долевой собственности и участия в делах его членов. В основе собственности кооператива лежит паевой взнос участников, который может быть представлен денежным, имущественным вкладом, земельной долей. Поэтому в кооперативы нельзя отнести организации, возникшие в связи с передачей убыточных предприятий в собственность их трудовых коллективов. Кроме материальной (внесение установленного пая) предполагается еще трудовая или иное участие членов в делах кооператива. В кооперативе право собственности находится в обязательном связи с привлечением его членов к участию в делах предприятия.

В хозяйственных обществах достаточно лишь материально участвовать в формировании уставного капитала и получать дивиденды на вложенный капитал, Участники общества могут работать на предприятиях своего общества и получать за это заработную плату, они также могут осуществлять иную участие в его делах (покупать товары, сдавать сельхозпродукты) , но обязательного требования такого рода не существует. Трудовое участие в делах кооператива является своеобразным субститутом денежного взноса, потенциальному участнику кооператива пришлось бы делать при создании других ассоциированных форм хозяйствования. Кроме того, личное трудовое участие в совместно организованном предприятии способствует повышению заинтересованности в улучшении конечных результатов работы предприятия, ослаблению социально-экономической и психологической напряженности. Хозяйственные общества больше приспособлены к предпринимательской деятельности, чем кооперативы. К тому же малопривлекательным для них ограничения в распределении прибыли кооператива на паевые взносы участников. В кооперативе нет достаточных гарантий для предпринимателя относительно контроля за средствами, вложенными в предприятие. Решение существенных вопросов отдано на усмотрение общего собрания, где каждый имеет один голос независимо от его доли в имуществе. Предприниматель мог провести всю работу по созданию кооператива, его пай составляет большую часть имущества предприятия, а, однако, на общем собрании пайщиков он обладает только одним голосом. Естественно, что юридические лица и граждане, имеющие свободные средства, с целью получения более высоких

доходов предпочитают их вложить в хозяйственные общества, а не в кооператив. Если основной целью кооператива станет получение прибыли, то он превратится в хозяйственное общество.

В-третьих, расширение демократических основ управления, когда управление делами кооператива осуществляется членами кооператива, имеют равные права при принятии решений независимо от размера пая по принципу «один член - один голос». Контроль за деятельностью кооператива осуществляется со стороны членов кооператива, ревизионной комиссии, выбранной на общем собрании членов кооператива, уполномоченных государством органов, вышестоящих кооперативных союзов и аудиторских фирм. Информация о делах кооператива доступна всем его членам.

Рассмотрев специфику экономических отношений в кооперативных формированиях с учетом особенностей функционирования личных подсобных хозяйств населения в России, более жизнеспособными являются кооперативные формы хозяйствования применительно к потребительским кооперативам, по сравнению с производственными. Положительным аспектом развития деятельности кооперативов являются резервы для роста, такие как: не освоенность некоторых рынков сбыта, наличие недорогой рабочей силы, поддержка со стороны органов местного управления. Таким образом, можно сделать вывод, что получат дальнейшее развитие обслуживающие кооперативы по оказанию сервисных услуг сельским товаропроизводителям: кооперативы по реализации продукции, по ремонтно-техническому обслуживанию, по материально-техническому снабжению, транспортные, кредитные.

Использованные источники:

1. Олесина, А Сельскохозяйственные потребительские кооперативы в молочном подкомплексе // Муждународный сельскохозяйственный журнал. – 2013. - №4

2. Котельников Л.М. Импульс сельскохозяйственной кооперации / Л.М. Котельников //Агробизнес – России. – 2014. - №11

УДК 658.3.07

Проценко А.Ю.
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Прядко С.Н.
научный руководитель
Россия, г. Белгород

ЛИДЕРСТВО КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Актуальность заключается в раскрытии лидерства как определенного набора качеств, присущих руководителям или лидерам, которые успешно могут оказывать влияние на других, а с другой, лидерство - это процесс несилового воздействия в направлении достижения организацией своих

целей.

Искусство управления меняется очень быстро, потому что меняются условия, среда его влияния. С того момента, как слово «перемены» стало ключевым в современной экономике, руководителям все чаще приходится выполнять функции лидеров. Лидеры XX в. превращаются в лидеров XXI века. по мере того, как они принимают новый способ мышления. И в этом новое лидерство в корне отличается от предыдущего [1].

Слово лидер, согласно Оксфордским словарем английского языка, возникло в XIII столетии и в переводе означает - тот, кто ведет. Раскрывает отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений группы людей. То есть лидерство предполагает положение, обязанности, деятельность лидера, первенство в чем угодно. В большом толковом словаре украинского языка дано такое определение лидера - «тот, кто стоит во главе, кто занимает ведущее место среди себе подобных, и идет первым в любом соревновании».

Сегодня лидерство как научная проблема не вызывает сомнения. Многие исследователи пытались дать собственное толкование этому феномену, отмечая самые его грани. А вот такие российские ученые, как С. Филонович и А. Кочеткова выделяют два аспекта лидерства: первый основан на положении состояния личности, то есть статистическим аспектом, а второй - заключается в привлечении последователей к определенной деятельности [2].

Так зарубежный и отечественный опыт исследования лидерства показывает, что сочетание управленческой компетенции менеджера и черты личности лидера - это большой потенциал для достижения реальных и долгосрочных целей организации.

Для того, чтобы сложная организация эффективно выполняла свои задачи необходимо обеспечить выполнение всех функций планирования, организации, мотивации и контроля, если нет эффективного руководства и лидеров, способных поощрять других работников, положительно влиять на них и вести за собой, тем самым достигая благоприятных конечных результатов. А это значит, что стиль управления должен меняться в зависимости от конкретной ситуации, то есть руководитель должен уметь вести себя по-разному в разных ситуациях, складывающихся в отношении его предприятия.

Сейчас сформулированы три основные научные подходы, к пониманию лидерства:

К первому относится харизматичное действие, утверждает, что лидером может стать только человек имеющая определенный набор личных качеств, и способность побуждать других к высокопроизводительному труду.

Ко второму относится синтетическая теория, рассматривающая лидерство как процесс организации межличностных отношений в группе людей, а лидера - как субъекта управления этим процессом. Точнее, это

объединение усилий лидера и его работников, как совместной групповой деятельности.

К третьему относится ситуационная теория, которая определяет, что люди становятся лидерами не столько в силу своей личности, сколько благодаря разным ситуационным факторам и соответствий во взаимосвязи между лидером и ситуацией [3, с.84].

Но, к сожалению довольно часто встречается такая ситуация, что руководитель не всегда является лидером для своих подчиненных. Чтобы предотвратить такому явлению лидер должен содержать определенные качественные характеристики, присущие будут только ему, как руководителю:

- быть руководителем - имея способность управлять своими работниками, преодолевая все возможные трудности, и решая проблемы, приходят вместе с властью и ответственностью;
- быть последовательным в принятии управленческих решений и способным налаживать и поддерживать систему отношений с равными себе людьми;
- быть стрессоустойчивым и уметь решать конфликты, являясь посредником между конфликтующими сторонами, регулировать возможные неприятности;
- распределять ресурсы в организации - способность к нахождению нужной альтернативы в определенное время, и недоступности других видов ресурсов;
- быть инноватором идя на оправданный риск;
- быть самокритичным и способным к самоанализу своих лидерских качеств и выявлять возможные их недостатки.

Важной квалификационной характеристикой для руководителя любой сферы деятельности - системное мышление, как наиболее подходящий в сфере управления инструмент противодействия парадоксам. Это склонность к анализу и синтезу, умение отделять существенное от несущественного, диалектически охватив явление, как целое во всем многообразии элементов и связей между ними. Системное мышление не избегает сложностей, и охотно воспринимает непредсказуемость многих явлений и процессов.

Лидер сам является элементом системы, одним из ее самых подвижных элементов. Он зажигать людей и передавать свой энтузиазм работникам, свое видение будущего, помогая адаптироваться к новому успешного преодоления определенных этапов в деятельности. Лидер стимулирует, заставляет некоторых людей идти к старой цели со старой энергией, а к новому результату - с надеждой. Отсюда следует, что лидерство - это одновременно процесс и качество [3].

Как процесс, сосредоточен на том, что лидеры делают, лидерство является использованием принудительных важерив вплдиву для определения целей определенной группы людей или организаций,

мотивации поведения в направлении достижения целей организации.Как свойство лидерство- собой набор определенных черт, присущим тем лицам, которые осознают себя лидерами.

Итак проведенных исследований можно сказать, что лидерство в определенной мере искусством. Возможно, это и является причиной того, что исследователям не удавалось разработать и обосновать единую теорию относительно лидерства, ведь именно его стиль напрямую зависит от ситуации. В где-либо из них, руководитель добивается эффективности, структурируя задачи, проявляя заботу и поддерживая подчиненных. А также допуская подчиненных к самостоятельному принятию управленческого решения по производственных проблем. Но безболезненно менять стиль под нажимом руководства или обстоятельств. В каком - либо случае стиль настоящего лидера должен быть гибким орудием эффективного управления производством. Отсюда следует, что феномен лидерства в первую очередь должно основываться на авторитете руководителя.

Использованные источники:

1. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. - М .: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. - 504 с.
2. Калашникова С.А., Сущность лидерства, как высшего эволюционного уровня управления / Наука и образование. - №4- 5. - 2010. - С.101- 104.
3. Науменко А.С. Лидерство как социально - философская проблема. // Альманах. Философские проблемы гуманитарных наук. - №16 - 2011. - С.83-87.

УДК 658.3.07

Проценко А.Ю.
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Прядко С.Н.
научный руководитель
Россия, г. Белгород

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Одним из условий выживания отечественных предприятий в условиях современного бизнеса является проведение взвешенной политики деятельности, а также возможность своевременного корректирования ее в соответствии с потребностями внутреннего и внешней среды. Особенно остро этот вопрос встает в условиях экономического кризиса, последствия которого мы сейчас чувствуем. Поэтому для обеспечения оперативности реагирования и принятия целесообразных решений для объективного и наглядного отражения хозяйственных процессов важно использование такой системы, которая бы обеспечивала руководство необходимой своевременной, достоверной информацией. Решить эти задачи в условиях динамичности рынка позволяет применение системы управленческого учета.

Исследование вопросов теории и практики организации системы управленческого учета как инструмента управления предприятиями в России проводят такие ученые, как И. Белоусова, Л. Гнилицкая, Л. В. Нападовская, М. С. Пушкарь, Н. Г. Чумаченко и другие. Однако наряду с важными научными результатами по методике и организации управленческого учета все еще остаются нерешенными проблемы в основном его практического использования.

По официальному определению, которое дает международная федерация бухгалтеров, «управленческий учет» - это процесс выявления, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и передачи информации, используемой управленческим звеном для планирования, оценки и контроля внутри организации и обеспечения соответствующего подотчетного использования ресурсов [3, с. 24].

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день управленческий учет является шире бухгалтерского, поскольку сочетает учет с управлением.На практике управленческий учет рассматривается как система расчета, планирования и анализа затрат и доходов, направленной на внутренних пользователей. Основные задачи управленческого учета заключаются в:

- обеспечении необходимой информацией для принятия управленческих решений путем интеграции процессов сбора, обработки, подготовки, анализа, интерпретации информации;
- корректировке управленческой деятельности в достижении цели предприятия;
- предоставлении информации и осуществлении консультационной поддержки принятия управленческих решений;
- содействии выявлению проблемных вопросов в сфере расходов и разработке альтернативных решений для их решения;
- обеспечении жизнеспособности предприятия на уровнях стратегического и тактического управления;
- содействии оптимизации зависимости «выручка-затраты-прибыль»;
- обеспечении бюджетного контроля;
- предоставлении возможности объективной оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности (или отдельных мероприятий, операций) в плановом периоде в целом на предприятии и в разрезе отдельных центров ответственности;
- создании и обеспечении функционирования общей информационной системы управления предприятием и др [1, с. 139].

Среди потенциальных отечественных субъектов хозяйствования, готовых к внедрению управленческого учета, есть определенная часть средних, которые по количеству работников и объему реализации приближаются к малым и малых предприятий, где бухгалтерский аппарат

составляет 2-8 человек [5, с. 246]. Итак, на сегодня управленческий учет возможен только на средних, приближающихся к большим, и крупных предприятиях. А таких предприятий не так уж много.

На современном этапе развития сложность успешного внедрения управленческого учета обусловлено особенностями деятельности отдельных звеньев народного хозяйства. Исходя из этого, информационная база, необходимая для управления, является специфической для каждого предприятия. Соответственно, система управленческого учета основывается на различных подходах и инструментах для формирования этой информации. Законом предусмотрено, что предприятие самостоятельно разрабатывает систему и формы внутрихозяйственного (управленческого) учета, отчетности и контроля хозяйственных операций с целью обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей [4]. Поэтому использование и регулирование управленческого учета возможно на уровне отдельных предприятий, его внедряют.

Однако, опыт организационных мероприятий по его внедрению остается неизученным, поскольку он составляет коммерческую тайну, а потому другие предприятия не могут его использовать. Что касается международного и государственного уровня, управленческий учет, к сожалению, на этих уровнях не регулируется.

Поскольку управленческий учет не регламентируется и не регулируется государственными органами, поэтому руководство предприятия на основе общих принципов, исходя из внутренних потребностей, может организовать его самостоятельно.

Для успешного внедрения системы управленческого учета на отечественных предприятиях необходимы три неотъемлемые составляющие:

1) специальные ресурсы для реализации этой задачи: если предприятие решилось на выполнение поставленной задачи, ему понадобится много как денежных затрат, так и затрат времени;

2) специалисты: руководству следует осознавать, что для постановки управленческого учета ему следует нанимать не бухгалтер, а именно специалистов,

в которых есть такой опыт. Однако стоит рассмотреть идею о привлечении собственных специалистов, а не временных консультантов;

3) участие в процессе постановки: часто руководство считает, что не следует вмешиваться в ту сферу, где есть свои специалисты. Однако на это можно взглянуть с другой стороны: как консультант или специалист будут знать без активного участия руководства о том, какую информацию они хотели бы видеть у себя на столе, чтобы иметь возможность принимать правильные управленческие решения.

Выводы. Развитие в нашей стране рыночных отношений должен привести к существенному переосмыслению критериев экономической оценки результатов деятельности организаций и предприятий и к изменениям содержания и функций управления на микроэкономическом

уровне. В наше время управленческому персоналу приходится полагаться на собственные силы и принимать самостоятельные решения как по контролю порученных им предприятий и подразделений, так и относительно самостоятельного планирования их деятельности. На практике отдельные элементы управленческого учета, как правило, используют на предприятиях. Важно, чтобы эти элементы были объединены в общую структуру, ориентированную на достижение определенного результата. Поэтому целесообразно было бы решить следующие задачи:

1. Способствовать расширению круга предприятий, использующих в своей деятельности лучшие механизмы управленческого учета для принятия управленческих решений.

2. Стимулировать применение прогрессивного опыта зарубежных стран по развитию систем управленческого учета в украинских условиях.

3. Разработать базовые методологические рекомендации по вопросам организации и ведения управленческого учета на предприятиях, приняв во внимание украинский и зарубежный опыт.

4. Ускорить процесс формирования профессионального союза, осуществлять поддержку процессов объединения профессионалов по управленческому учету.

Использованные источники:

1. Белоусова И. Роль управленческого учета / И. Белоусова // Бухгалтерский учет и аудит. -2015. - № 4. - С. 34.
2. Гнилицкая Л. Принятие управленческих решений на основе учета информации системы «директ-костинг» // Л. Гнилицкий / Бухгалтерский учет и аудит. - 2012. - № 3. - С. 24.
3. Голов С. Ф. Проблемы и перспективы реформирования бухгалтерского учета / С. Ф. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. - 2011. - № 11. - С. 15-23.
4. Нападовская Л.В. Управленческий учет. [Учебник. для студентов высших учеб. заведений] / Нападовская Л.В. - М.: Книга, 2014. - 544 с.
5. Терещенко А.А. Понятие «контроллинг» и «управленческий учет» в теории и практике // Финансы. - 2016. - № 8. - С. 137-145.

УДК 001.201

Прядко С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмента и маркетинга»
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Иванова Т. А.
студент 4 курса
Куртасова Ю. В.
студент 4 курса
Снимчикова В. В.
студент 4 курса
кафедра «Финансов, инвестиций и инноваций»
Институт экономики
Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Настоящая статья посвящена изучению предпочтений и вкусов потребителей рынка молочной продукции в городе Белгороде. В ней представлен анализ предпочтений белгородцев в отношении молока и молочных продуктов. Для достижения поставленной цели были осуществлены следующие действия: составление программы исследования, разработка анкеты для опрашиваемых, проведение социологического опроса, подведение итогов и обработка результатов. Выборка исследования составила 56 респондентов.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, анкетирование, выборка, сегментация рынка, ценовой сегмент.

This article is devoted to the study of the preferences and tastes of consumers of dairy products market in the city of Belgorod. The article presents an analysis of the preferences of consumers of the city of Belgorod for milk and dairy products. The following actions have been carried out to achieve the goal: the research program formulation, development of a questionnaire for respondents, conducting sociological survey, summarizing and processing of results. In a survey of 56 people participated.

Keywords: market research, surveys, sampling, market segmentation, price segment.

Исследование рынка молока всегда было, является и будет актуальным для маркетологов различных городов, регионов, и даже стран, ведь молоко входит в список социально-значимых товаров, что само по себе показывает степень важности изучения этого вопроса [1].

Современные авторы прилагают различные методики маркетингового исследования, большинство из которых включают анкетирование потребителей, оценку факторов, влияющих на потребительские решения [2, с. 80].

Выборочно рассмотрим наиболее показательные результаты проведенного опроса, представленного в диаграммах и схемах.



Рис. 1 Процентное соотношение потребления молока среди опрошенных

Как можно увидеть на представленной диаграмме около 75% белгородцев потребляют молоко, и около 3% - скорее потребляют, чем не потребляют. И всего лишь 20% потребителей рынка не употребляют в пищу молоко. Это достаточно ожидаемые показатели, так как Белгородская область считается молочным краем, и качество продукции местных производителей вызывает доверие у потребителей. Об этом говорит следующая диаграмма.

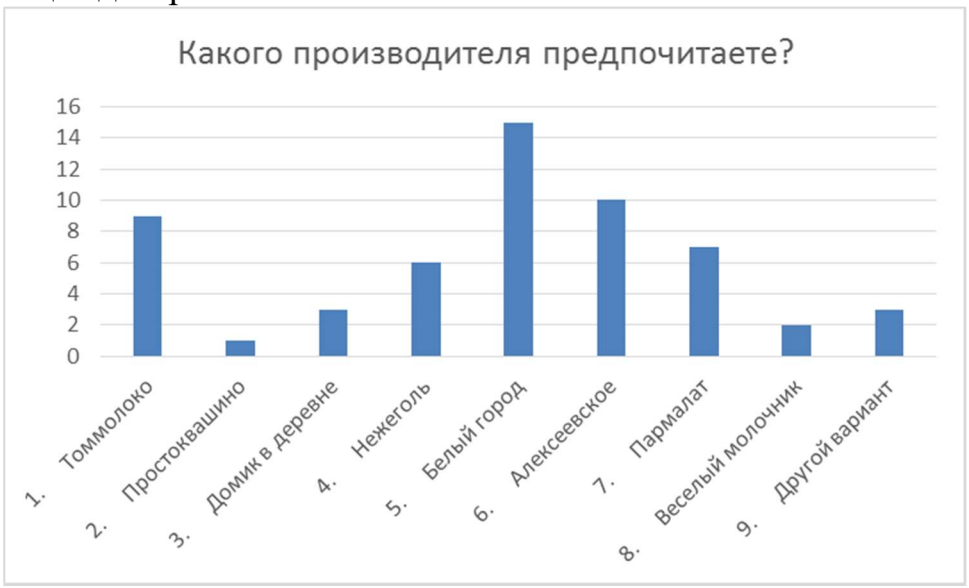


Рис. 2 Предпочтения белгородцев при выборе молока

Из предложенного списка большинство респондентов выбрали местных производителей. Из 56 опрошенных 15 человек предпочло молоко и молочную продукцию «Белый город», второе и третье место между собой поделили «Алексеевское» и «Томмолоко» соответственно с разницей в один голос. Наименьшее число голосов набрали московские производители

молока, из этого следует, что население города доверяет исключительно производителям области.

С какой же гастрономической целью Белгородцы покупают молоко?



Рис. 3 Основные цели покупки молока

Жители нашего города употребляют его в пищу как самостоятельный продукт, что говорит о высоком качестве выпускаемой продукции.

И, конечно же, набор потребительских свойств при выборе продукции в каждой возрастной группе отличается. К вашему вниманию предложена сводная таблица заинтересованности в определенном свойстве продукции по возрастам.



Рис. 4 Сводная таблица зависимости выбора набора факторов от возраста

Каждому опрашиваемому предлагалось отметить несколько вариантов.

Так, например, наличие полезных добавок в молоке не привлекает ни одного потребителя в возрасте до 20 лет, также, как и такие факторы как

наличие сертификатов, знаков ГОСТ и срок хранения, зато определяющим фактором для этой возрастной группы послужит для большинства дата изготовления и стоимость.

Что касается людей, следующей возрастной категории от 20 до 30, которых во время опроса было подавляющее большинство (более 45% согласно исследованию), то из диаграммы можно увидеть, что такие показатели как дата изготовления, вкус, стоимость. Наименьшим образом эту категорию волнует наличие полезных добавок, входящих в состав молока это и объединяет две наиболее «молодые» группы.

Лица, в возрасте от 30 до 40 лет в равной степени обращают внимание на такие критерии как срок годности, качество продукта, натуральность ингредиентов, и срок хранения. Добавляется показатель «натуральность ингредиентов», который волнует в большей степени людей этого возраста нежели представителей двух предыдущих групп. Возможно это связано с тем, что человек уже начинает все больше и больше заботиться о своем здоровье в этот возрастной период, а также совсем становится не интересным известность марки.

Что касается заключительной возрастной группы, а это лица старше 40 лет, то наибольшее предпочтение они отдают таким критериям как натуральность ингредиентов, наличие знаков качества на упаковке, и т.д. Однако совсем не интересует, судя по опросу такой фактор как «процент жирности».

И все-таки процент, потребляющих молоко в любой возрастной группе доминирует. Это связано с развитием и социальной политикой в регионе, менталитетом нашей страны, отношением населения к сельскому хозяйству. Большинство потребителей покупают молоко с целью употребления как самостоятельного продукта, что говорит о высоком уровне сознания людей относительно здорового питания.

Данное исследование показало, что такой продукт является востребованным на белгородском рынке, и производители могут смело разнообразить портфель новыми молочными продуктами, потому что на рынке молока в Белгороде превалируют лояльные потребители.

Использованные источники:

1. Исследования компании Euroresearch & Consulting «Обзор российского рынка молока и молочных продуктов». Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1809

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. 214-219.

УДК 339.138

Прядко С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмента и маркетинга»
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
НИУ «БелГУ»
Каменева А.С.
студент очной формы обучения, 4 курс
Ломова М.Э.
студент очной формы обучения, 4 курс
Шаталова О.С.
студент очной формы обучения, 4 курс
направление подготовки 38.03.01 Экономика
Институт Экономики
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА СВИНИНЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена маркетинговому исследованию рынка свинины в Белгородской области. Маркетинговое исследование было проведено студентами 4 курса НИУ «БелГУ» в ноябре 2016 года. Метод, используемый в проведенном маркетинговом исследовании, - анкетирование. В ходе проведения исследования была составлена анкета, проведен опрос населения Белгородской области и на основе собранной информации подведены соответствующие итоги.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, анкетирование, анкета, рынок свиной продукции, потребители.

The article is devoted to marketing research the pork market in the Belgorod region. Market research was conducted by students of the course 4 NIU "BSU" in November 2016. The method used in conducting marketing research - survey. In the course of the study was compiled questionnaire, conducted a survey of the Belgorod region, and on the basis of the information collected population summarized the relevant outcomes.

Keywords: market research, surveys, questionnaires, market swine products, consumers.

Маркетинговое исследование представляет собой систематический поиск, сбор, анализ и представление данных и сведений, относящихся к конкретной рыночной ситуации, с которой пришлось столкнуться предприятию [1, с. 117].

Актуальность маркетинговых исследований определяется возрастающей ролью маркетинга как в самой системе отношений субъектов рынка, так и, в целом, в жизни человека.

Самым распространенным способом проведения маркетингового

исследования является анкетирование.

Анкетирование представляет собой процедуру проведения опроса в письменной форме с помощью заранее подготовленных бланков [2].

В рамках проведения ежегодного мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках свинины Белгородской области проводился опрос мнения потребителей данной продукции в ноябре 2016 года.

Проведя опрос, в котором участвовали 54 человека, можно сделать вывод, что подавляющее большинство отдает предпочтение свиной продукции местных производителей, а именно 68,5% (37 чел.). 22,2% предпочитают продукцию производителей других областей (12 чел.) и затрудняются ответить на этот вопрос 9,3% (5 чел.). (рис. 1.).



Рис. 1. Анализ предпочтения свиной продукции в Белгородской области

Проведенное маркетинговое исследование показало, что более половины опрошенных людей, а именно 54 %, приобретают свиную продукцию 1 раз в неделю. 28 % указали иные сроки, а именно 1 раз в месяц (25%) и 3-4 раза в месяц (3 %). 16 % приобретают свинину более 1 раза в неделю и всего 2 % ежедневно.

Мы выяснили, где люди предпочитают покупать свиную продукцию, и выявили, что люди, в основном, любят покупать на продовольственных рынках (27%). Так же 25% опрошенных ответили, что покупают в супермаркетах и магазинах продуктовых. Небольшая часть людей любят покупать свинину у фермеров (20%) и совсем мало в Интернет-магазинах (3%) (рис. 2.).



Рис. 2. Анализ предпочтения места приобретения свиной продукции в Белгородской области

На вопрос «Что влияет на ваш выбор торговой марки?» респондентам было предложено выбрать несколько вариантов ответов. Наиболее популярным критерием в выборе торговой марки оказалась цены – 26,4%. Немаловажными факторами оказались место расположения – 24,3% и качество продукции – 22,3%. Ассортимент как главный для себя показатель выбрали 14,2% опрошенных, а за уровень обслуживания и отзывы друзей, коллег посчитали для себя главным 6,7% и 6.1% соответственно (рис. 3.).

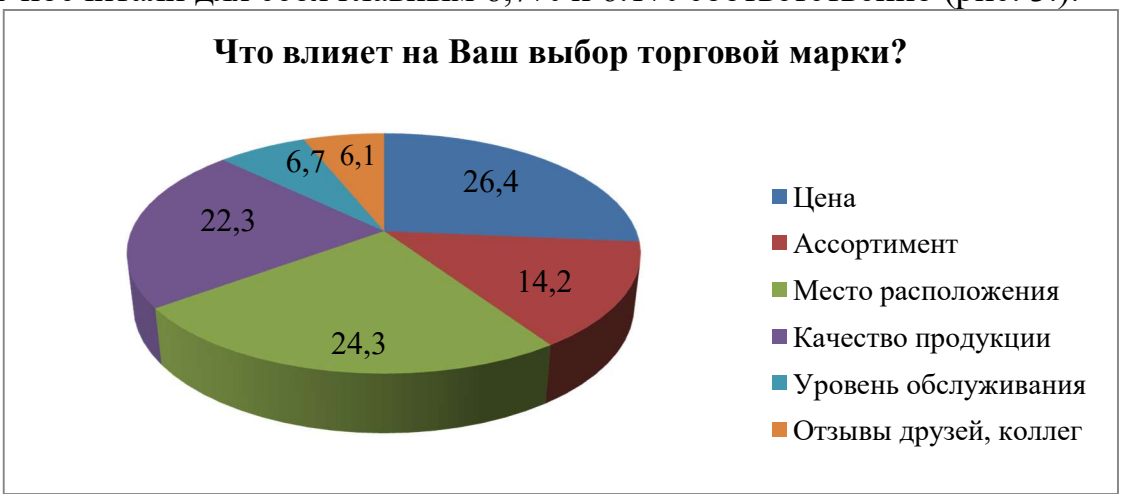


Рис. 3. Анализ факторов, влияющих на выбор торговой марки

Также было выявлено, что самый известный производитель свиной продукции в Белгородской области – это Мираторг, его знают 50 человек из 54 всего опрошенных граждан. Второе место заняло Агро-Белогорье – 34 человек, и третье у КапиталАгро -14 человек. Менее известен для граждан Белгородской области производитель свиной продукции Алексеевский бекон, о нем слышали лишь 4 человека (рис. 4.).



Рис. 4. Анализ производителей свиной продукции по узнаваемости среди покупателей свинины в Белгородской области

Из результатов анкетирования видно, что доля до 25% своих затрат люди тратят на свиную продукцию (59% опрошенных) и 41% человек ответили, что доля затрат на которую они покупают свинину приходится от26% до 50% (рис. 5.).

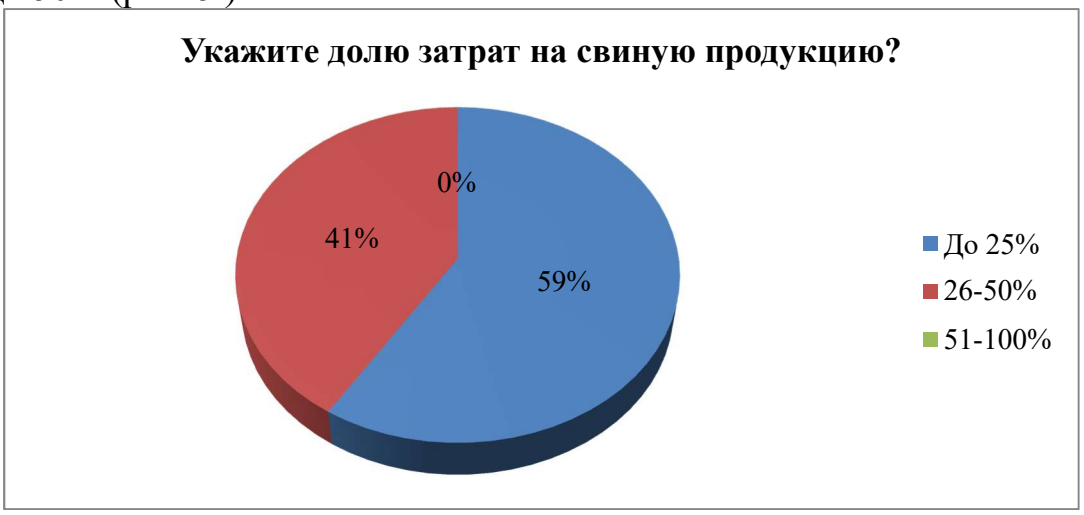


Рис. 5. Анализ доли затрат населения на приобретение свиной продукции

Из анкетирования видно, что доля до 25% своих затрат люди тратят на свиную продукцию (59% опрошенных) и 41% человек ответили, что доля затрат на которую они покупают свинину приходится от26% до 50%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, в целом, население Белгородской области является частым покупателем свиной продукции (более 50 % опрошенных покупает свинину 1 раз в неделю), предпочтения отдают продукции, приобретенной на продовольственном рынке (27 %). Основные факторы, влияющие на выбор свиной продукции, - цена (26,4 %), место расположения (24,3 %) и качество продукции (22,3 %). Самым известным производителем свиной продукции является Мираторг (50

человек знают об этом холдинге из 54 опрошенных), известный как Лидер по производству и реализации мяса на российском рынке.

Использованные источники:

1. Белоусова, С.Н. Маркетинг [Текст] / учебник // С.Н. Белоусова. – М.: Феникс, 2013. – 256 с.
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 001.201

Прядко С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмента и маркетинга»
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Котова С. А.
студент 4 курса
Морозова В. В.
студент 4 курса
Лысенко З. И.
студент 4 курса
кафедра «Финансов, инвестиций и инноваций»
Институт экономики
Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ РЫНКА МОРОЖЕНОГО

Данная статья посвящена анализу предпочтений потребителей рынка мороженого в Белгородской области. Цель работы: изучить отношение жителей области к мороженому. Для достижения цели были осуществлены следующие действия: разработана анкета, проведен опрос и подведены итоги. Выборка исследования составила 54 участника.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, анализ, рынок мороженого, анкетирование, сегментация рынка.

This paper focuses on the analysis of preferences of consumers of the ice cream market in the Belgorod region. Objective: to study the attitude of residents of the area for ice cream. For this purpose we carried out the following actions: developed a questionnaire, conducted the survey and summarized the results. The study sample consisted of 54 participants.

Keywords: marketing research, market ice cream, questionnaires, market segmentation.

Устойчивое положение предприятия на рынке и наращивание его мощности обусловлены необходимостью постоянного анализа изменений структуры рынка и основных тенденций развития ситуации, т. е. определения того, какие факторы оказывают большое влияние на изменение спроса и предложения. Особое влияние на равновесие рынка оказывают

потребители, которые формируют спрос. [2, с. 48].

Для того, что бы исследовать рынок мороженого мы предложили ответить на некоторые вопросы. В опросе приняли участие 54 человека. Возврат участников не ограничен. Далее мы проанализировали ответы.

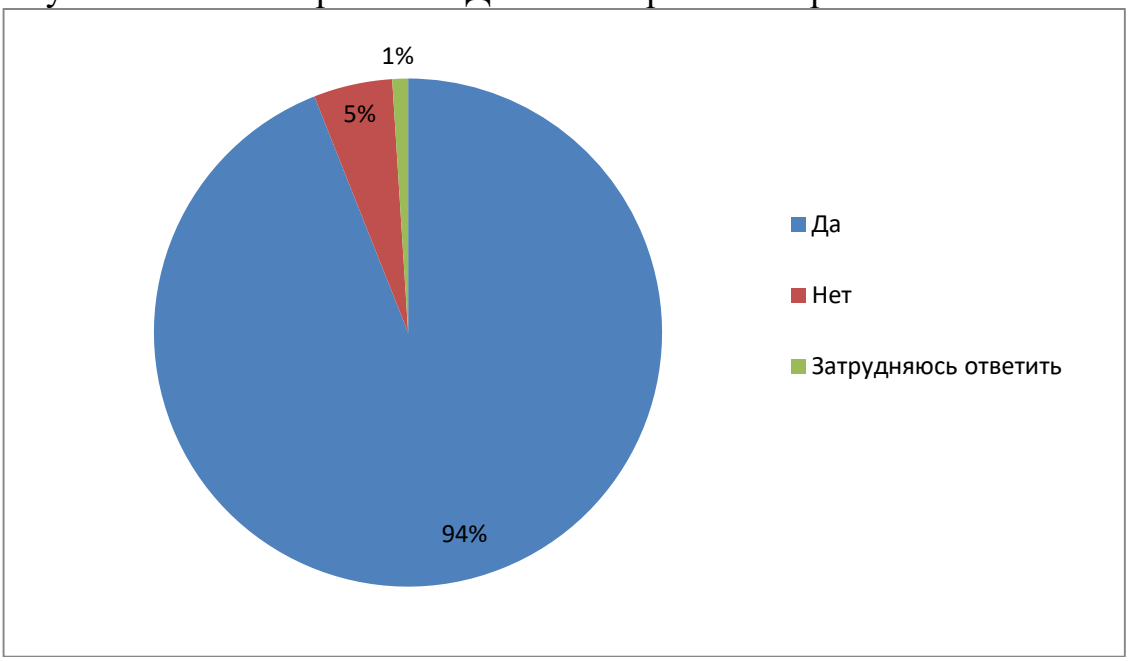


Рис. 1 Любите ли вы мороженное?

Анализируя рисунок 1 можно сделать вывод, что большинство опрошенных (94%) любят мороженое. Это очевидно т.к. часто можно услышать, что морожено, называют зимней сказкой, молочной радостью, охлажденным счастьем.

Как часто вы употребляете мороженое?

Несколько раз в день	**0%**
Каждый день	0%
Раз в неделю	18%
Раз в месяц	26%
Очень редко	16%
Только в теплое время года	40%
Другое	0%

Анализ вопроса «Как часто Вы употребляете мороженое?» говорит нам о том, что большинство участников анкетирования употребляет, мороженое только в теплое время года (40%) и не оказалось ни одного человека кто употребляет мороженное каждый день и уж тем более несколько раз в день.

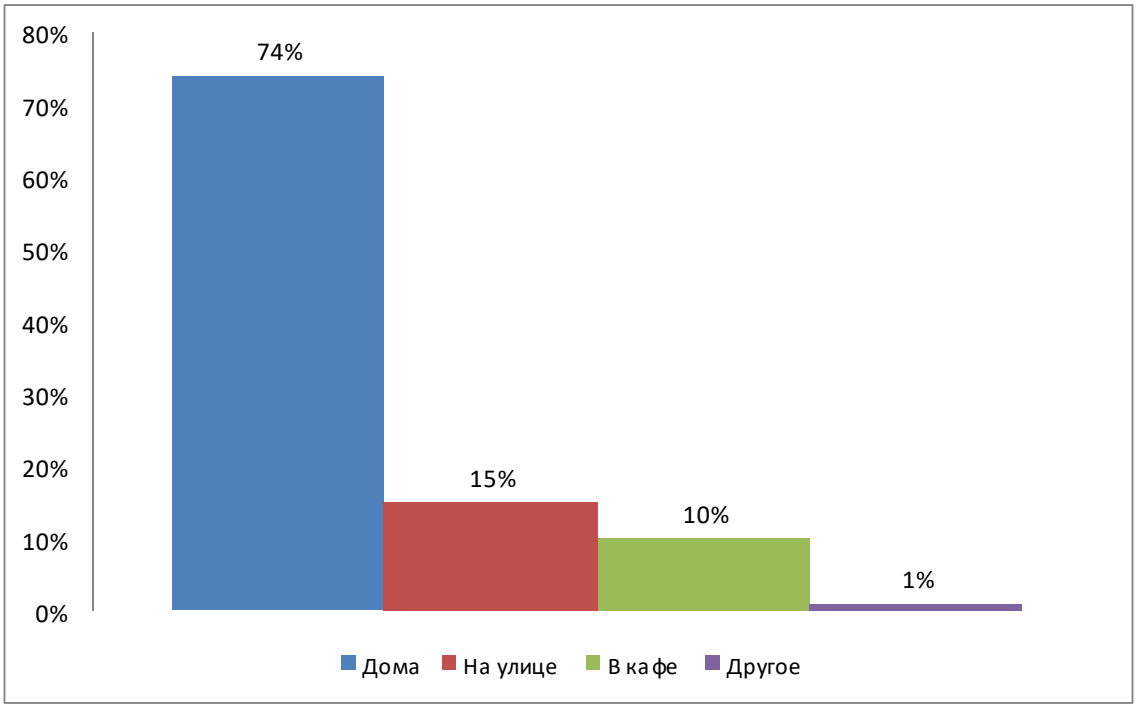


Рис. 2 Где вы едите мороженое?

Как можно увидеть на рис.2 около 74% опрошенных едят мороженое дома, 15% ответили, что едят мороженое на улице, и лишь 10% в кафе.

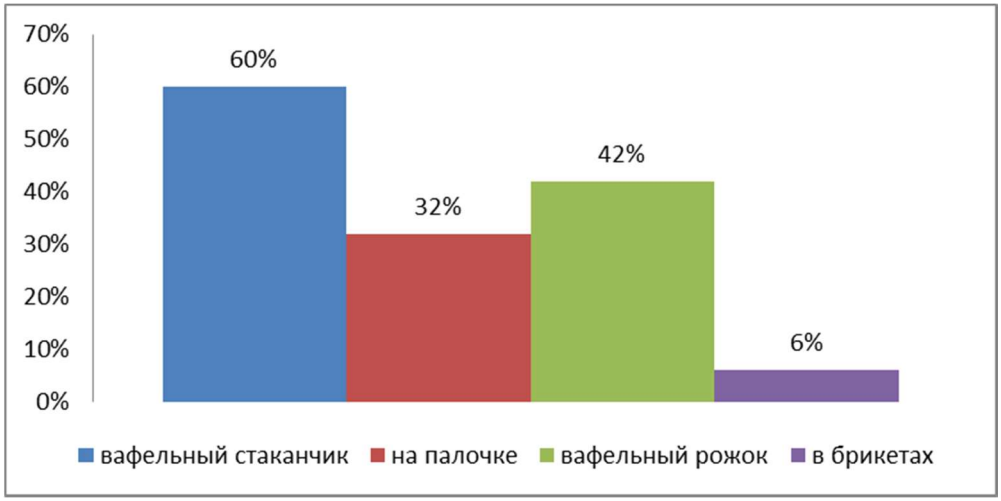


Рис. 3 Какой вид упаковки мороженого Вы предпочитаете?

Около 60% опрошенных потребителей, как показывает рис. 2, ответили, что предпочитают вафельный стаканчик, 42% - ответили, что вафельный рожок, и лишь 6% опрошенных ответили, что в брикетах.

Хар. / Цена	До 25	26-50	Свыше 51
Вкус	55%	33%	12%
Цена	20%	43%	37%
Внешний вид и упаковка	54%	36%	10%
Состав	24%	43%	33%
Натуральность используемых продуктов	25%	50%	25%
Производитель	29%	38%	33%
Другое	33%	33%	34%

Анализируя вопрос «На что вы больше обращаете внимание при выборе мороженого?» мы выяснили, что на вкус и внешний вид является для лиц до 25 лет самыми важными факторами при выборе мороженого. Лица, в возрасте от 26 до 50 лет обращают в равной степени внимание на такие критерии как цена, состав, натуральность используемых продуктов. Возрастная группа, свыше 51 обращают внимание на цену, состав и на производителя.

Варианты	Количество ответов	Проценты
«Инмарко»	5	10%
«Русский холод»	6	12%
«Нестле Россия»	3	6%
«Бодрая корова»	30	60%
«Nestle 48 копеек»	9	18%
«Золотой стандарт»	14	28%
«Чистая линия»	0	0%
Другое	10	20%

Анализируя ответы можно сделать вывод, что большинство участников анкетирования предпочитают марку «Бодрая корова»(60%). Это можно объяснить тем, что данная марка производит только качественную и вкусную продукцию.

	до 25лет	26-50 лет	свыше 51 года
Важное	10%	30%	60%
Большое	29%	43%	28%
Среднее	24%	57%	19%
Не важное			
Не придаю значение	82%	9%	9%

Анализ данного вопроса показал, что важное значение составу мороженого придают – лица в возрасте свыше 51 года, не придают значения – до 25 лет, а большое и среднее значение составу мороженого придают лица в возрасте 26-50 лет.

Таким образом, можно сделать вывод, что мороженое — замороженная сладкая масса из молочных продуктов с различными добавками [1]. Оно является любимым лакомством без возвратных ограничений. Это универсальный продукт, который пользуется спросом в любое время года. Морожено - это яркое, приятное воспоминание, что дарит ощущение праздника. С другой стороны, это удовольствие можно купить буквально на каждом шагу и снова почувствовать себя беззаботным ребенком.

Использованные источники:

1. Маркетинговое исследование рынка мороженого в России 2011-2015гг., прогноз до 2020г. Электронный ресурс. Режим доступа: http://gidmark.ru
2. Мартиросян, Л.Б. Анализ факторов , влияющих на уровень спроса предложения на рынке мороженного // Региональная экономика: теория и

практика. - 2011. - №43. – С. 43-57

УДК 339.138

Прядко С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмента и маркетинга»
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
НИУ «БелГУ»
Каменева А.С.
студент очной формы обучения, 4 курса
Ломова М.Э.
студент очной формы обучения, 4 курса
Шаталова О.С.
студент очной формы обучения, 4 курса
направление подготовки 38.03.01 Экономика
Институт Экономики
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА СВИНИНЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена маркетинговому исследованию рынка свинины в Белгородской области. Маркетинговое исследование было проведено студентами 4 курса НИУ «БелГУ» в ноябре 2016 года. Метод, используемый в проведенном маркетинговом исследовании, - анкетирование. В ходе проведения исследования была составлена анкета, проведен опрос населения Белгородской области и на основе собранной информации подведены соответствующие итоги.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, анкетирование, анкета, рынок свиной продукции, потребители.

The article is devoted to marketing research the pork market in the Belgorod region. Market research was conducted by students of the course 4 NIU "BSU" in November 2016. The method used in conducting marketing research - survey. In the course of the study was compiled questionnaire, conducted a survey of the Belgorod region, and on the basis of the information collected population summarized the relevant outcomes.

Keywords: market research, surveys, questionnaires, market swine products, consumers.

Маркетинговое исследование представляет собой систематический поиск, сбор, анализ и представление данных и сведений, относящихся к конкретной рыночной ситуации, с которой пришлось столкнуться предприятию [1, с. 117].

Актуальность маркетинговых исследований определяется возрастающей ролью маркетинга как в самой системе отношений субъектов

рынка, так и, в целом, в жизни человека.

Самым распространенным способом проведения маркетингового исследования является анкетирование.

Анкетирование представляет собой процедуру проведения опроса в письменной форме с помощью заранее подготовленных бланков [2].

В рамках проведения ежегодного мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках свинины Белгородской области проводился опрос мнения потребителей данной продукции в ноябре 2016 года.

Проведя опрос, в котором участвовали 54 человека, можно сделать вывод, что подавляющее большинство отдает предпочтение свиной продукции местных производителей, а именно 68,5% (37 чел.). 22,2% предпочитают продукцию производителей других областей (12 чел.) и затрудняются ответить на этот вопрос 9,3% (5 чел.). (рис. 1.).



Рис. 1. Анализ предпочтения свиной продукции в Белгородской области

Проведенное маркетинговое исследование показало, что более половины опрошенных людей, а именно 54 %, приобретают свиную продукцию 1 раз в неделю. 28 % указали иные сроки, а именно 1 раз в месяц (25%) и 3-4 раза в месяц (3 %). 16 % приобретают свинину более 1 раза в неделю и всего 2 % ежедневно.

Мы выяснили, где люди предпочитают покупать свиную продукцию, и выявили, что люди, в основном, любят покупать на продовольственных рынках (27%). Так же 25% опрошенных ответили, что покупают в супермаркетах и магазинах продуктовых. Небольшая часть людей любят покупать свинину у фермеров (20%) и совсем мало в Интернет-магазинах (3%) (рис. 2.).



Рис. 2. Анализ предпочтения места приобретения свиной продукции в Белгородской области

На вопрос «Что влияет на ваш выбор торговой марки?» респондентам было предложено выбрать несколько вариантов ответов. Наиболее популярным критерием в выборе торговой марки оказалась цены – 26,4%. Немаловажными факторами оказались место расположения – 24,3% и качество продукции – 22,3%. Ассортимент как главный для себя показатель выбрали 14,2% опрошенных, а за уровень обслуживания и отзывы друзей, коллег посчитали для себя главным 6,7% и 6.1% соответственно (рис. 3.).

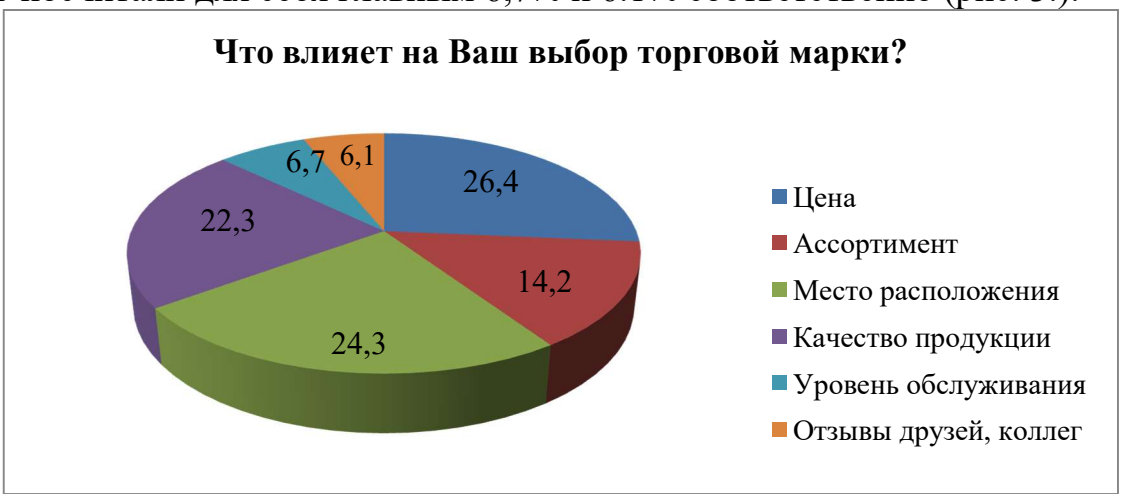


Рис. 3. Анализ факторов, влияющих на выбор торговой марки

Также было выявлено, что самый известный производитель свиной продукции в Белгородской области – это Мираторг, его знают 50 человек из 54 всего опрошенных граждан. Второе место заняло Агро-Белогорье – 34 человек, и третье у КапиталАгро -14 человек. Менее известен для граждан Белгородской области производитель свиной продукции Алексеевский бекон, о нем слышали лишь 4 человека (рис. 4.).



Рис. 4. Анализ производителей свиной продукции по узнаваемости среди покупателей свинины в Белгородской области

Из результатов анкетирования видно, что доля до 25% своих затрат люди тратят на свиную продукцию (59% опрошенных) и 41% человек ответили, что доля затрат на которую они покупают свинину приходится от26% до 50% (рис. 5.).

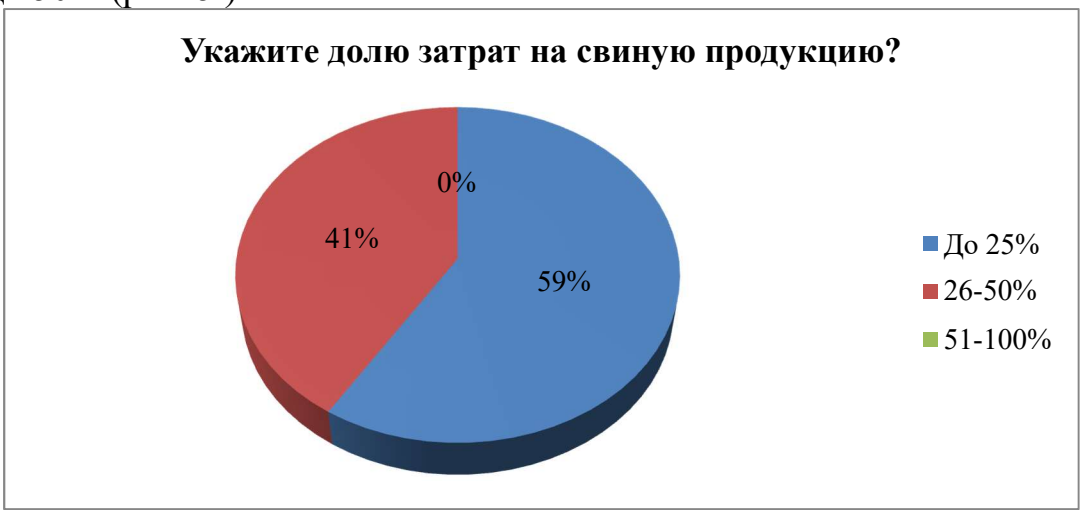


Рис. 5. Анализ доли затрат населения на приобретение свиной продукции

Из анкетирования видно, что доля до 25% своих затрат люди тратят на свиную продукцию (59% опрошенных) и 41% человек ответили, что доля затрат на которую они покупают свинину приходится от26% до 50%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, в целом, население Белгородской области является частым покупателем свиной продукции (более 50 % опрошенных покупает свинину 1 раз в неделю), предпочтения отдают продукции, приобретенной на продовольственном рынке (27 %). Основные факторы, влияющие на выбор свиной продукции, - цена (26,4 %), место расположения (24,3 %) и качество продукции (22,3 %). Самым известным производителем свиной продукции является Мираторг (50

человек знают об этом холдинге из 54 опрошенных), известный как Лидер по производству и реализации мяса на российском рынке.

Использованные источники:

1. Белоусова, С.Н. Маркетинг [Текст] / учебник // С.Н. Белоусова. – М.: Феникс, 2013. – 256 с.
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

Птицына Д.Д.
студент 4 курса
Югорский государственный университет жимостью»
Иванова А.С.
студент 2 курса
ЮГУ
Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АВИАКОМПАНИИ ЮТЭЙР

Аннотация: в материале данной статьи рассмотрены основные экономические показатели деятельности ЮТэйра за три года, проведен анализ на основании полученных. Также были рассчитаны показатели рентабельности и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: выручка, себестоимость, расходы, доходы, прибыль, финансовая устойчивость, рентабельность

Авиакомпания ЮТэйр - российская авиакомпания, один из крупнейших в стране авиахолдингов — Группа «ЮТэйр», занимающимся выполнением пассажирских и грузовых авиарейсов по России и за рубежом, а также техническим обслуживанием воздушных судов и подготовкой персонала. Штаб-квартира авиакомпании расположена в Сургуте.

Таблица 1- Анализ основных экономических показателей деятельности ЮТэйр

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013г. (+, -)
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	73697909	70966283	49 664 882	-24033027
Себестоимость проданной продукции (товаров, работ, услуг), тыс.руб.	72620607	80882658	52 087 685	-20532922
Валовая прибыль, тыс.руб.	1077302	-9916375	-2422803	-1345501
Коммерческие и управленческие расходы, тыс.руб.	0	0	0	0
Прибыль от продаж, тыс.руб.	1077302	-9916375	-2422803	-3500105
Прочие доходы, тыс.руб.	31008511	57942124	33353477	2344966

Прочие расходы, тыс.руб.	27769074	64257725	45383774	17614700
Чистая прибыль (убыток) тыс.руб.	326905	-22301357	-18426422	-18099517
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	3560443	2464728	4990505	1430062
Фондоотдача, руб./руб.	20,39	32,8	10,4	-9,99
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	930348,3	639856,7	1297920,7	367572,4

Анализируя основные экономические показатели, можно сказать, что выручка с каждым годом сокращалась. В 2015 году она сократилась на 24033027 тысяч рублей, или на 67.4%. Это следствие сокращения спроса на услуги, что привело к сокращению объема продаж. В значительной степени объем реализации сокращается за счет сокращения выручки от авиатранспортного обслуживания (регулярных и чартерных рейсов), от аэропортового обслуживания.

Себестоимость проданной продукции, работ, услуг также сокращается в течение трех лет. В итоге сокращение составило 29,3% по отношению к 2013 году. Причиной снижения себестоимости является сокращения объема выполненных услуг.

Одной из основных причин убытка от продаж является снижение доходов от регулярных перевозок, что связано с продолжающейся рецессией в отрасли. Снижение покупательной способности населения и снижение подвижности населения привели к сокращению пассажиропотока.

Доходы сокращаются на 7%, в большей степени по статье «Выручка от реализации и прочего выбытия ОС и НМА» - больше, чем в два раза. На 79 % сокращаются поступления при конвертации иностранной валюты, в сравнении с 2014 годом. Огромное значение в сокращении прочих доходов имеет сокращение доходов от уступки права требования, почти на 100%.

Прочие расходы сокращаются на 63,4%. Вызвано это сокращением расходов, связанных с реализацией ценных бумаг, а также сокращение расходов от уступки права требования. Огромное значение в сокращении прочих расходов имеет сокращение расходов, связанных с реконфигурацией флота на 8481618 тысяч рублей.

В 2013 году наблюдалась чистая прибыль, а в 2014 году резкое сокращение, приводящее к убытку предприятия. Одной из основных причин убытка является значительное снижение доходов от регулярных перевозок, что связано с ухудшением ситуации на рынке авиаперевозок: рост конкуренции, замедление роста платежеспособного спроса при увеличении провозных емкостей.

Показатель фондоотдачи сокращается на 49%. Это говорит о том, что снижается эффективность использования основных средств организации. Снижение могло произойти как результат ввода новой техники, стоимость которой на единицу продукции хотя и выше, но эксплуатационные расходы -

значительно ниже.

Фондовооруженность увеличивается на 39,5%. То есть увеличивается производительность труда и уровень технической оснащенности.

Коэффициент рентабельности продаж демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия. Отрицательные значения говорят о том, что снижается объем товарооборота, следовательно снижается объем прибыли, в сравнении с 2013 годом на 6,4.

Таблица 2- Показатели рентабельности

Показатель	Расчет	2013 год	2014 год	2015 год	+/-
Рентабельность продаж, %	$\frac{\text{прибыль от реализаци}}{\text{выручка}} * 100$	1,5	-13,9	-4,9	-6,4
Рентабельность издержек, %	$\frac{\text{прибыль до НО}}{\text{себестоимость}} * 100$	1,48	-12,3	-4,6	-6,08
Рентабельность имущества предприятия	$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина активов предприятия}} * 100$	0,4	-26,4	-19,8	-20,2
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} * 100$	11,2	-143,6	-114,9	-126,1
Чистая рентабельность	$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка}} * 100$	0,44	-31,4	-37,1	-37,54
Валовая рентабельность	$\frac{\text{валовая прибыль}}{\text{выручка}} * 100$	1,46	-13,97	-4,9	-6,36

Рентабельность издержек показывает, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, выполнения услуг. В 2014 годом наблюдается резкое падение этого коэффициента, а в 2015 году рост, по сравнению с предыдущем годом, но значение также является отрицательным. Такое сокращение (на 6,08) по сравнению с базовым годом свидетельствует о необходимости пересмотра цен, увеличении товарооборота и усиления контроля за себестоимостью продукции.

Рентабельность имущества предприятия показывает эффективность использования всех активов организации. Итог данного показателя снижается на огромное значение в 2014 году, и остается отрицательным и в 2015 году, на 20,2 меньше, чем в базовом году. Это демонстрирует убыток, который предприятие получает с каждого рубля, вложенного в активы.

Значения рентабельности продаж крайне печальные, равные в 2015 году -114,9, что на 126,1 меньше, чем в 2013 году. Коэффициент показывает, сколько убытка приходится на каждую единицу, вложенную собственниками компании.

Валовая рентабельность показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки. Значения за два последних года также

отрицательны, следовательно компания «ЮТэйр» получает 4,9 убытка, приходящегося на единицу выручки в 2015 году.

Таким образом, наблюдается отрицательное значение по всем показателям рентабельности, что является важным сигналом для руководства компании. Демонстрируют эти значения убыточность производства, продаж на каждый вложенный рубль в товар, услугу.

В конце 2015 года «Ютэйр» завершила реструктуризацию долга в 160 млрд рублей. Правительство выдало госгарантии на часть долгов перевозчика. Также авиакомпании помогли власти ХМАО и Тюменской области, которые выкупили часть допэмиссии ценных бумаг авиакомпании, выделив из своих дефицитных бюджетов по 11,5 млрд и 2,5 млрд соответственно.

Использованные источники:

1. Бакаев М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", 2007.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. - М.: Финансы и статистика, 2009.
4. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. - 1012 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009.

УДК 338

Птицына Д.Д.
студент 4 курса
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ «ГАЗПРОСМЭНЕРГО»

Рассмотрим состав и структуру дебиторской задолженности «Газпросмэнерго».

Таблица 1 - Состава и структура дебиторской задолженности ООО «Газпром энерго»

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отклонение 2015 / 2014	
	Тыс. руб.	Уд. вес. %	Тыс. руб.	Уд. вес. %	Тыс. руб.	Уд. вес. %	+,-	Уд. вес
Дебиторская задолженность, в т.ч.	2084267	100	2311376	100	5195846	100	2884470	0
Долгосрочная дебиторская	0	0	0	0	590	0,01	590	0,01

задолженность, в т.ч.								
- покупатели и заказчики	0	0	0	0	590	0,01	590	0,01
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.	2084267	100	2311376	100	5195256	99,99	2883880	-0,01
- покупатели и заказчики	1746269	83,78	2110328	91,3	1828853	35,20	-281475	-56,10
- авансы выданные	307575	14,76	161918	7,01	165380	3,18	3462	-3,82
- прочая	30423	1,46	39130	1,69	3201023	61,61	3161893	59,91

Анализ показателей дебиторской задолженности показывает, что основную часть дебиторской задолженности составляет краткосрочная задолженность, ее доля в структуре дебиторской задолженности составляет 100% в 2013 году и 2014 годах. В 2015 году отмечается появление долгосрочной дебиторской задолженности в сумме 590 тыс. руб., а именно задолженность покупателей и заказчиков, равная 0,1%, что указывает на снижение эффективности кредитной политики предприятия.

Следует отметить, что основную часть дебиторской краткосрочной задолженности составляла задолженность покупателей и заказчиков перед предприятием(83,8% и 91,3%) в 2013 и 2014 годах соответственно, а в 2015 году основную часть составила прочая дебиторская задолженность (61,6%), то есть увеличилась задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников во взносам в уставный капитал, авансы выданные.

Далее проанализируем оборачиваемость дебиторской задолженности

Таблица 2 - Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Газпром энерго»

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2014 / 2013	2015 / 2014	2014 / 2013	2015 / 2014
1. Объем реализации услуг, тыс. руб.	17891305	18760709	19320724	869404	560015	104,86	102,99
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2084267	2311376	5195846	227109	2884470	110,90	224,79
3. Доля ДЗ в выручке от продаж	11,65	12,32	26,89	0,67	14,57	105,76	218,28
4. Оборачиваемость ДЗ (об.)	8,58	8,12	3,72	-0,47	-4,40	94,56	45,81

5. Период погашения ДЗ (дн.)	41,94	44,35	96,81	2,41	52,46	105,76	218,28

Сумма дебиторской задолженности выросла на 2884470 тыс. руб. или на 124,79 % в 2015 г. в сравнении с 2014 г. Проанализировав выручку от реализации видно превышение роста дебиторской задолженности над ростом выручки.

Доля дебиторской задолженности в выручке от продаж в 2015 г. выросла на 14,57 % в сравнении с 2014 г. Вследствие роста суммы дебиторской задолженности, оборачиваемость её снизилась на 4,40 оборота и составляла 96,81 дней в 2015 г., что на 52,46 дня больше чем в 2014 г. Это говорит о том, что ООО «Газпром энерго» проводит недостаточную работу с дебиторами и как следствие – не получает свои средства, для вложения их в финансовые ресурсы.

Таким образом, предприятию необходимо контролировать дебиторскую задолженность, выполняя следующие этапы:

1. Задать критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергать проверке в обязательном порядке

2. Из оставшихся расчетных документов делать контрольную выборку

3. Проверять реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных документах. В частности направлять письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

Для осуществления эффективного контроля получения средств за оказанные услуги необходимо ввести четкое разграничение функций персонала по управлению дебиторской задолженностью.

Чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью, предприятию необходимо выполнять следующие рекомендации:

1. Контролировать состояние расчетов с клиентами и своевременно предъявлять исковые заявления;

2. Ориентироваться на возможно большее число заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными потребителями;

3. Следить за соответствием кредиторской и дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Абрютина М. С., Грачёв А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: изд-во «Дело и Сервис», 2013. – 430 с.
2. Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 690-692.
3. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. –
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ. – СПб: Питер, 2014. – 240.

УДК 001.123

Пузикова М.С.
студент, 2 курс магистратура
институт Экономики и предпринимательства
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ФАКТОРОВ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СПРОСА НА ТАБАЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация.

В данной статье была установлена тенденция изменения факторов индивидуального спроса на табачную продукцию, определены доли сегментов табачного рынка, выведена динамика продаж контрафакта на российском рынке и отмечены ее негативные последствия.

Ключевые слова: табачная продукция, факторы индивидуального спроса, сегменты табачного рынка, контрафакт.

Рынок табачной продукции, как и любой другой, в аспекте маркетинга очень зависим от потребителей, которые отличаются друг от друга своими предпочтениями, вкусами и привычками. Они приобретают товар, следуя своим мотивам, поэтому компании должны брать во внимание, что при разнообразии спроса и в условиях конкуренции, реакция на предлагаемый товар у всех потребителей не будет стандартной.

Невозможно удовлетворить потребности абсолютно всех покупателей, по причине того, что у каждого из них есть свои мотивы для потребления того или иного вида товара. В отношении к табачным изделиям, ряд потребителей предпочитают высококачественные сигареты и готовы согласиться с соответствующей ценой, в то время как другие не имеют возможности приобрести дорогостоящий товар, либо не видят смысла переплачивать за продукт, который априори наносит вред организму.

Актуальность работы обусловлена стремительным повышением акцизов на табачную продукцию с целью установления слабых мест в законодательном регулировании данной отрасли и соответствующих последствиях, негативно сказывающихся на населении.

Табачный рынок довольно специфичный, и спрос на соответствующую продукцию также отличается своеобразной механикой образования. Во-первых, табачная продукция отличается довольно низкой эластичностью спроса по цене, и по этой характеристике она приближена к товарам первой необходимости. Это обусловлено прежде всего тем, что цены на товары табачной индустрии регулируются государством, и при повышении стоимости, дорожает, как правило, вся линейка продукции бренда.

Во-вторых, спрос, как и весь табачный рынок в целом, находится в сильной зависимости от индивидуальных потребительских предпочтений. И

в данном случае большое значение имеет консерватизм в предпочтениях покупателей. Как правило курильщики проявляют завидное постоянство в своих пристрастиях к определенному бренду и даже марке сигарет.

Но основываясь на сегодняшней рыночной ситуации, когда резкое возрастание акцизов оказало серьезное воздействие на стоимость пачки сигарет (последствия введения антитабачного закона), к настолько существенному удару по бюджету многие потребители не были готовы.



	%
Затраты на производство и прибыль производителя	12,24
Специфический акциз	23,88
Адвалорный акциз	31,04
НДС	18,06
Оптовая надбавка	2,09
Розничная надбавка	12,69

Рис. 1. Составляющие стоимости пачки сигарет, %

В результате повышения акцизов цены показали аналогичную динамику, как следствие, спрос на сигареты «Премиального» и «Среднепремиального» уровня снизился.



Рис. 2. Доли сегментов рынка табачной продукции, %

Как показывает график, наблюдается рост спроса на сигареты «Средненизкого» и «Низкоценового» сегмента. Таким образом, происходит изменение факторов выбора у потребителей: от вкусовых предпочтений покупатель стал в большей мере ориентирован на свои финансовые возможности.

Как следствие, возрастает производство и продажа контрафактной продукции. На ноябрь 2016 года на российском рынке табачной продукции доля контрафакта уже превысил отметку в 2%, в то время как еще три года назад она была равна 0,2%.



Рис. 3. Доля контрафакта на табачном рынке России, %

По данным на конец 2016 года (*по результатам исследования «TNS*

Россия», проведенного по заказу «БАТ Россия») лидером нелегального рынка сигарет в России стала «Прима». За год доля контрафакта сигарет данной марки выросла с 2% до 44%. На данный момент МРЦ сигарет «Прима» составляет 50-70 рублей (в зависимости от марки), при этом в розничных точках продажи цены на данные сигареты могут быть снижены до 30 рублей за пачку. Таким образом потребитель контрафакта платит в 2 раза меньше.

Неизбежно такая тенденция отрицательно сказывается на здоровье населения. Безусловный вред от употребления табачной продукции усугубляется низким качеством производственного сырья (использование дешевого табака, выращенного и обработанного с нарушением существующих норм и технологий; некачественной бумаги и фильтров; отсутствие контроля за содержанием никотина и других веществ).

В мире уже зарегистрирован случай смертельной угрозы контрафактных сигарет: немецкой таможней был обнаружен ввоз контрафактной радиоактивной партии «Мальборо».

Таким образом, в данном исследование были выведены доли сегментов рынка табачной продукции, обнаружена переориентация факторов индивидуального спроса с потребительских предпочтений и привычек на финансовые возможности. Установлена динамика продаж контрафактной продукции на российском табачном рынке – от 0,2% в 2013 году до 2,2% в ноябре 2016 года. Анализ последствий резкого повышения акцизов на табачную продукцию позволит выявить слабые места в законодательном регулировании данной отрасли; ввести комплекс дополнительных мер для борьбы с контрафактной продукцией на рынке, что является крайне важным и актуальным вопросом.

Использованные источники:

1. Сборник статистических и оценочных показателей по табачному бизнесу Российской Федерации ассоциации производителей табачной продукции. - 10-е изд. доп. – М.: «Табакпром», 2015.
2. Официальный сайт компании «Philip Morris International» - http://www.pmi.com/eng/media_center/press_releases/pages/press_releases.aspx.
3. Официальный сайт компании «British American Tobacco» - http://www.batrussia.ru/.
4. Официальный сайт компании «Japan Tobacco International» - http://www.jti.com/in-focus/.
4. Предвзятый взгляд на частную трагедию. – Электронный журнал Vol. 1. – «Тобакко-Ревю», 2016.
7. Официальный сайт международной аналитической компании «Nielsen» http://www.nielsen.com.
8. Официальный сайт международной исследовательской группы «TNS - Global» - http://tns-global.ru/services/.

УДК 311.42

Пустовалова Е.А.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Малыгина Е.Г.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Статистики и прикладной математики»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ООО «ЛЮКС-АГРО-Р»

Аннотация: В данной статье проводится анализ себестоимости производства зерна в ООО «Люкс-Агро-Р». Для анализа себестоимости продукции используются данные статистической отчетности. В ходе работы рассмотрены 4 таблицы, которые демонстрируют изменение себестоимости производства зерна в организации. Кроме того в статье представлены предложения снижения себестоимости и увеличения прибыли в организации.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, производство зерна, анализ, рентабельность, прибыль, структура.

Abstract: this article analyzes the cost of grain production in OOO "Lux-agro-P". For the analysis of cost of production data is used for statistical reporting. In the course of the work dealt with 4 tables, which show the change in the cost of grain production in the organization. In addition the article presents the proposals reduce the cost and increase the profits in your organization.

Key words: cost, costs, grain production, analysis, profitability, profit, structure.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности ее производства. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Важнейшим обобщающим показателем себестоимости продукции является ее уровень, который характеризует, сколько затрат приходится на 1 рубль товарной продукции.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить, тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Эффективность системы управления затратами во многом зависит от

организации их анализа.

Для анализа себестоимости продукции используются данные статистической отчетности «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т. д.

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели

- полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат;
- уровень затрат на рубль выпущенной продукции;
- себестоимость отдельных изделий;
- отдельные статьи затрат;
- затраты по центрам ответственности.

Для функционирования организации в арсенале должно быть достаточное количество основных ресурсов. В таблице 1 представлена обеспеченность организации основными ресурсами.

Таблица 1 – Обеспеченность основными ресурсами ООО «Люкс-Агро-Р»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве, чел.	38	51	54	142,11
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	115609,50	116534	122052,50	105,57
Производственные затраты - всего, тыс. руб.	54260	80022	79943	147,33
в т. ч. растениеводства	54260	80022	79943	147,33
Среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб.	34892	32379,50	40614	116,40
Энергетические мощности - всего, л. с.	5128	4448	4628	90,25
в т. ч. на 100 га сельхозугодий	215,01	177,14	191,00	88,84
на среднегодового работника	134,95	87,22	85,70	63,51
Производственные затраты на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.	2275,05	3186,78	3299,34	145,02
Приходится оборотных средств на 100 руб. основных средств, руб.	30,18	27,79	33,28	110,27
Потреблено электроэнергии на 100 га сельхозугодий, тыс. кВт.-ч	3,61	3,78	4,17	115,51
Нагрузка пашни на трактор, га.	170,36	167,40	161,53	94,82

Среднегодовая численность работников в 2014 году возросла на 42,11%, что составляет 16 человек. Это связано с наращиванием производства, которое мы можем наблюдать в следующих показателях.

Среднегодовая стоимость основных фондов увеличилась на 6443 тыс.

руб., что также объясняется ростом производства.

Производственные затраты увеличились в 2014 году по сравнению с 2012 годом на 47,33%.

Среднегодовая стоимость оборотных средств увеличилась на 5722 тыс. руб. или на 16,4%. Энергетические мощности снизились на 500 л. с. или на 9,75%, в расчёте на 100 га сельхозугодий - на 11,16%, в расчёте на одного среднегодового работника на 36,49%. Производственные затраты на 100 га сельхозугодий выросли на 45,02%. Стоимость основных средств увеличилась на 10,27%. Нагрузка пашни на трактор снизилась на 5,18%, что связано с увеличением количества тракторов.

Рассмотрим динамику производства зерна в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика производства зерна.

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Убранная площадь, га	765	1134	1179	154,12
Урожайность, ц/га	48,60	54,64	59,70	122,84
Валовой сбор зерна, ц	37180	61957	70381	189,30
Себестоимость производства 1 ц зерна, руб.	771,68	883,40	840,37	108,90
Объем реализации зерна, ц	47433	68397	43350	91,39
Цена реализации 1 ц зерна, руб.	949,76	1070,28	1265,47	133,24
Полная себестоимость 1 ц зерна, руб.	764,87	911,06	916,40	119,81
Прибыль от реализации 1 ц зерна, руб.	184,89	159,22	349,07	188,80
Рентабельность организации, %	24,17	17,48	38,09	X
Уровень товарности зерна, %	127,58	110,39	61,60	X

Все показатели, за исключением объема реализации, в 2014 году увеличились. Это является положительным фактом для организации.

Валовый сбор увеличился почти в 2 раза или на 33,201 тыс. ц., что объясняется ростом посевных площадей на 414 га или на 54,12% и урожайности на 11,1 ц/га или на 22,84%

Себестоимость выросла всего на 8,9% или на 68,69 руб. При современном уровне инфляции можно считать, что себестоимость осталась на прежнем уровне.

Объем реализации зерна снизился на 8,61%. Это является отрицательным фактором, так как это может привести к затовариванию зерном.

Цена реализации 1 ц зерна увеличилась на 33,24%, что составило 315,71 руб., что привело к росту прибыли от реализации 1 ц на 88,8%. Такой рост прибыли является очень хорошим знаком для организации. Таким образом, производство зерна в ООО «Люкс-Агро-Р» является прибыльным и рентабельным. Уровень рентабельности в 2014 году по сравнению с 2012 годом выросла на 13,91 п. п., а уровень товарности зерна снизился на 65,98

п. п.

Многочисленные затраты, формирующие себестоимость продукции, в практике планирования и учета классифицируются по экономически элементам и статьям калькуляции. Перечень этих элементов и статей представляет собой состав себестоимости продукции. Структура же себестоимости продукции - это соотношение этих элементов и статей между собой, выраженное в процентах к общему итогу.

Структура себестоимости производства зерна в исследуемой организации ООО «Люкс-Агро-Р» представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура себестоимости производства 1 ц зерна в ООО «Люкс-Агро-Р»

Статья затрат	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	руб.	в % к итогу	
Оплата труда с отчислениями	71,9	9,31	67,4	7,63	58,6	6,94	81,20
Семена и посадочный материал	70,3	9,11	63,7	7,21	30,2	3,59	42,90
Удобрения	100,7	13,05	124,2	14,06	117,3	13,96	116,50
Средства защиты растений	28,1	3,63	90,1	10,20	101,5	12,08	362,23
Содержание основных средств	140,9	18,25	84,3	9,54	144,5	17,20	102,60
Электроэнергия	3,8	0,49	4,9	0,55	5,5	0,66	144,34
Нефтепродукты	62,4	8,08	75,9	8,59	75,8	9,02	121,56
Прочие затраты	293,8	38,07	372,9	42,21	307,2	36,56	104,57
Себестоимость производства 1 ц зерна, руб.	771,7	100,00	883,4	100,00	840,4	100,00	108,90

В 2014 году по сравнению с 2012 годом больше всего выросла стоимость средств защиты растений. Она увеличилась в 3,62 раза или на 73,49 руб. на 1 ц.

На втором месте затраты на электроэнергию, которые выросли на 44,34%.

Затраты на семена и посадочный материал снизились почти вполовину. Возможно, организация заготовила свои семена, чтобы снизить свои затраты.

Оплата труда снизилась на 18,8%, что составило 13,52 руб.

В структуре себестоимости наибольший удельный вес занимают

содержание основных средств – 18,25%, удобрения – 13,05%, оплата труда с отчислениями – 9,31% в 2012 году и содержание основных средств – 17,20%, удобрения – 13,96%, средства защиты растений – 12,08% в 2012 году, исключая при этом прочие затраты.

Общая сумма затрат на производство продукции может измениться:

- из-за объема производства продукции;
- структуры продукции;
- уровня переменных затрат на единицу продукции;
- суммы постоянных расходов.

При изменении объема производства продукции возрастают только переменные расходы (сдельная зарплата производственных рабочих, прямые материальные затраты, услуги); постоянные расходы (амортизация, арендная плата, повременная зарплата рабочих и административно-управленческого персонала, общехозяйственные расходы) остаются неизменными в краткосрочном периоде при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия

В таблице 4 представлены основные показатели эффективности производства зерновых культур в ООО «Люкс-Агро-Р»

Площадь посевов яровых зерновых увеличилась на 90,63%, а озимых зерновых уменьшилась на 7,37%, что составило 435 и 21 га соответственно.

Урожайность озимых зерновых возросла на 66,49%, а яровых зерновых на 4,08%, что составило 17,9 и 2,51 ц/га соответственно.

Цена реализации озимых и яровых увеличилась на 31,98% и 48,9% соответственно.

Таблица 4 – Основные показатели эффективности производства зерна.

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Площадь посевов, га				
а) озимых зерновых	285	200	264	92,63
б) яровых зерновых	480	934	915	190,63
Урожайность, ц/га				
а) озимых зерновых	26,92	52,59	44,82	166,49
б) яровых зерновых	61,48	55,07	63,99	104,08
Себестоимость 1 ц, руб.				
а) озимых зерновых	480,77	379,29	311,16	64,69
б) яровых зерновых	847,30	986,47	947,33	111,85
Трудоемкость производства 1 ц, чел.-ч.				
а) озимых зерновых	1,304	1,236	0,169	12,96
б) яровых зерновых	1,118	1,108	1,281	114,58
Реализовано зерна, ц				

Продолжение таблицы 4

а) озимых зерновых	3031	8671	10651	351,40
б) яровых зерновых	44402	59726	32699	73,64
Цена реализации 1 ц, руб.				

а) озимых зерновых	508,41	573,64	671,02	131,98
б) яровых зерновых	979,89	1142,38	1459,10	148,90
Рентабельность производства, %				
а) озимых зерновых	10,943	58,812	109,038	X
б) яровых зерновых	24,7	15,288	31,41	X

Себестоимость 1 ц озимых зерновых снизилась на 35,31%, а яровых зерновых повысилась на 11,85% или же 169,84 и 100,33 руб. соответственно.

Трудоемкость производства 1 ц озимых зерновых снизилась на 87,04%, что составила 1,135 чел. – ч., а яровых зерновых увеличилась на 14,58% или же 0,163 чел. – ч.

Реализовано озимых зерновых в 3,5 раза больше или же 7620 ц, а яровых зерновых на 26,36% меньше, что составило 11703 ц.

Производство оказалось рентабельным только у озимых зерновых в 2014 году, где рентабельность составила 109,038%. По остальным показателям можно сказать, что производство было нерентабельно.

Основными предложениями снижения себестоимости и увеличения прибыли в ООО «Люкс-Агро-Р» являются:

1. Рациональное использование посевных площадей.
2. Снижение затрат на удобрения и на средства защиты растений.
3. Применение новых инновационных технологий для производства зерна.

Использованные источники:

1. Гоник Г.Г. Анализ факторов, влияющих на урожайность зерна озимых зерновых в современных условиях/ Г.Г. Гоник, А.В. Митрова//Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 260-266.
2. Гоник Г.Г. Актуальность повышения эффективности использования основных производственных фондов/Г.Г. Гоник, О.С. Аношко// В сборнике: Наука сегодня: теория, практика, инновации. сборник XI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 244-254.

УДК 338

Рабаданова Х.А.
студент 4 курса 8 группы
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра финансового менеджмента и банковского дела
ФГБОУ ВО Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь
Rabadanova Kh. A. - student of 4 course of 8 groups
Lapina E. N. Ph. D., associate Professor, chair of financial management and banking
Of the Stavropol state agrarian UNIVERSITY
Stavropol

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СБОР В РФ
ENVIRONMENTAL CHARGES IN RUSSIA

Аннотация: *в данной статье рассмотрено развитие экологического сбора в России, а также меры, которые необходимо принять для управления экологической ситуацией и обеспечения рационального использования природных ресурсов на территории страны.*

Ключевые слова: *экология, природные ресурсы, экологический сбор, налоги.*

Abstract: *In this article the development of environmental waste in Russia, as well as measures to be taken to manage the environmental situation and ensure the rational use of natural resources in the country.*

Keywords: *ecology, natural resources, environmental fee and taxes.*

По мере роста экологических проблем, которые приняли характер экологического кризиса, все чаще стали раздаваться требования необходимости ведения экологической политики, т.е. необходимости направлять человеческую деятельность в соответствии с природой с помощью и при участии государства и политических партий, для того, чтобы обеспечить сохранение в природе экологического равновесия.

В настоящее время экологические проблемы приняли глобальный характер. Это обусловлено тем, что при планировании и реализации материального прогресса общества не были приняты во внимание экологические основы человеческой жизни и жизни других существ. Поэтому в настоящее время почти все страны, особенно те, которые относятся к экономически развитым, стараются сформулировать свою экологическую политику, отрегулировать плановое использование природных ресурсов и обеспечить финансовые ресурсы для их восстановления.

Экополитика - это система политических, экономических, юридических, образовательных и иных мер, принимаемых для управления экологической ситуацией и обеспечения рационального

использования природных ресурсов на территории страны.

В Основах экологической политики Российской Федерации до 2030 года [3] определены стратегические приоритеты экологического развития нашей страны. В этом документе в целях решения поставленных задач с помощью экономических механизмов, планируется замена взимания платы за сверхлимитное загрязнение окружающей среды на возмещения причиненного вреда. Кроме того, предусмотрено экономическое стимулирование хозяйствующих субъектов, реализующих программы экологической модернизации производства и экологической реабилитации территорий.

Сущность экологических сборов – в том, что государство взимает плату за воздействие на окружающую среду, эксплуатацию природных ресурсов. На сегодняшний день, точное понятие экологического сбора отсутствует в Законодательстве РФ. Но в нашей стране его используют неофициально для обозначения некоторых платёжных обязательств.

В связи с использованием определённых объектов природы, возникает необходимость уплатить налоговый сбор. На рисунке 1 подробно рассмотрено, в каких ситуациях это происходит.

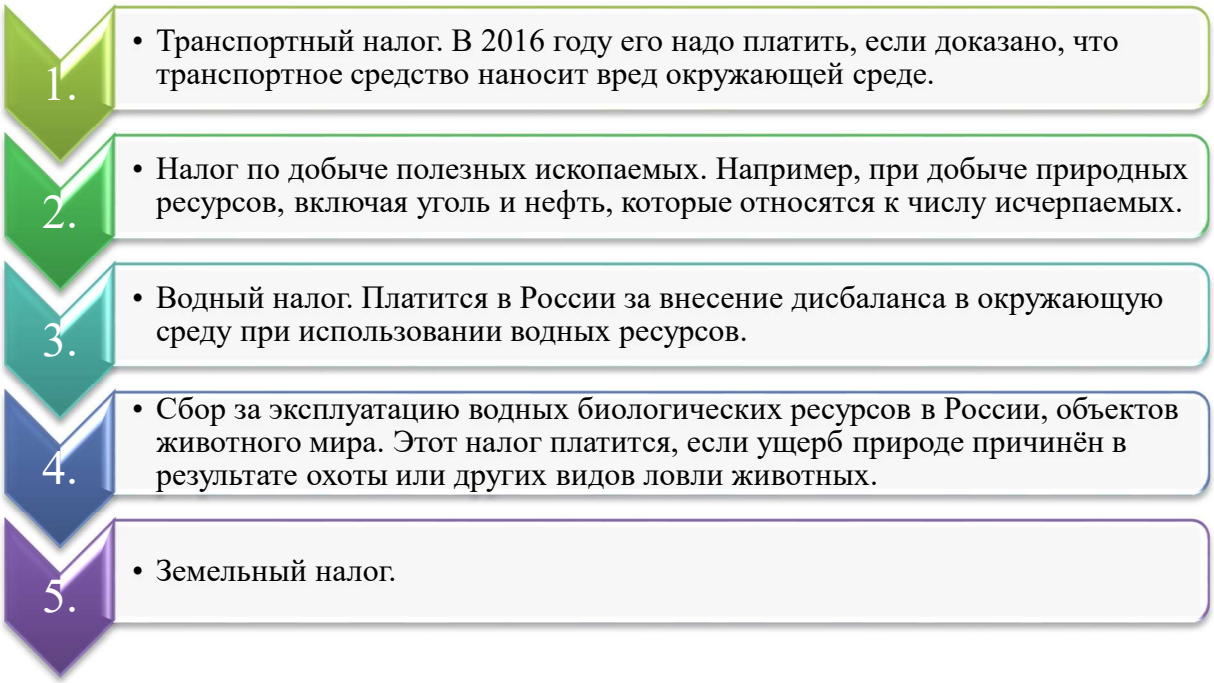


Рисунок 1 – «Налоговый сбор за использование определенных объектов природы».

Экологический сбор в России официально был введён только в 2015 году законом «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» [1]. Плательщиками этого сбора, предусмотренного статьей 24.5 ФЗ от 24.06.1998 N 89-ФЗ, являются организации и фирмы, импортирующие или производящие товары вместе с

упаковкой, которые утилизируются после утраты потребительских свойств [2]. Но экологический сбор в 2016 году нужно платить только в том случае, если компания не выполняет свои обязательства по утилизации. Перечень товаров и других предметов, подлежащих утилизации после утраты потребительских свойств в России, указывается в распоряжении Правительства РФ от 24.09.2015 за номером 1886-р [5]. Расчётные коэффициенты по каждому виду товара и упаковки помогут разобраться в том, должен ли тот или иной предприниматель платить налог. Со ставками можно ознакомиться в Постановлении Правительства РФ от 09.04.2016 N 284 [4]. Потому важно запомнить несколько правил. Если фирма производит товары, указанные в перечне, то она может утилизировать их самостоятельно. А можно воспользоваться услугами сторонней организации. Но экологический сбор в 2016 году придётся заплатить, если не было утилизировано нормативное количество отходов. Предполагается, что импортёры и производители сами будут отчитываться по вопросам выполнения нормативов, либо отклонения от них. Но пока нет единой формы, с помощью которой это можно было бы сделать.

Согласно текущему законодательству, доходы в бюджет по негативному воздействию окружающей среды могут принимать только территориальные управления Федеральной службы по надзору в сфере природопользования. Коротко такая организация называется Росприроднадзором, она и определяет, кто платит взносы.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляются подготовительные мероприятия для перехода на нормирование негативного воздействия на окружающую среду в соответствии с принципом «Наилучших доступных технологий». Такой подход к нормированию вредного воздействия на атмосферный воздух, водные объекты и почвы применяется в Европейском союзе с конца прошлого века.

Для достижения целей экологического развития способами, экономически и технически возможными уже на современном этапе, проектом Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования нормирования на окружающую среду и введения мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов для внедрения наилучших технологий» (далее Законопроект) вводятся новые требования технологического нормирования, которые должны быть «привязаны» к реестрам наилучших доступных технологий. Такой подход нормирования вредного воздействия на окружающую среду давно представляет собой свод показателей выбросов для каждой технологии в расчете на единицу выпускаемой продукции. Единые требования позволят установить лимиты без учета субъективного мнения чиновников Росприроднадзора.

Подводя итог, необходимо сказать, что для повышения роли налоговых инструментов в экологическом развитии Российской Федерации, следует предпринять следующие шаги:

− придать экологическим платежам статус налоговых, администрирование которых осуществляли бы налоговые органы;

− предусмотреть поступление платы за негативное воздействие на окружающую среду в целевой фонд;

− повысить ставки платы за негативное воздействие на окружающую среду, но предусмотреть льготы для природопользователей, направляющих значительные средства на финансирование мероприятий по сокращению вредного воздействия на экологическую систему;

− более широко использовать налоговые механизмы экологического стимулирования при взимании уже существующих налогов (налога на прибыль, транспортного налога, налога на имущество).

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "Об отходах производства и потребления". [Электронный документ]/ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172948/

2. Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" от 24.06.1998 N 89-ФЗ (действующая редакция, 2016). [Электронный документ]/ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/

3. План действий по реализации «Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» , утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2012 г. № 2423-р. [Электронный документ]/ http://www.rospromeco.com/expertnoe-mnenie/28-analytic/expertnoe-mnenie/288-mnenie-10

4. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2016 г. N 284 "Об установлении ставок экологического сбора по каждой группе товаров, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств, уплачиваемого производителями, импортерами товаров, которые не обеспечивают самостоятельную утилизацию отходов от использования товаров" [Электронный документ]/ http://www.garant.ru/hotlaw/federal/718137/#ixzz4PvSSvAxo

5. Распоряжение Правительства РФ от 24 сентября 2015 г. № 1886-р [Электронный документ]/ http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71100468/#ixzz4PvS8Uk2n

6. 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 / Л.В. Кулешова Л.В., Е.Н. Лапина. - Ставрополь, 2011.

7. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Мирошниченко Р.В. Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов Ставропольского края / Е.Н. Лапина, Л.В. Кулешова, Р.В. Мирошниченко // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. № 1 (123). С. 74-81.

УДК 336.71:004.9

Равичева Д. Ю.
студент бакалавриата 4 курса
факультет «финансы и кредит»
Бондарчук О. П.
научный руководитель
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ЭЛЕКТРОННЫЕ ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: в статье рассматриваются электронные инновации в банковской сфере.

Ключевые слова: электронные инновации, интернет-банк, мобильные приложения.

ELECTRONIC INNOVATIONS IN BANKING

Abstract: the article discusses electronic innovation in the banking sector.

Keywords: electronic innovations, the Internet Bank, mobile applications.

В современном этапе развития сферы банковских услуг, одним из самых приоритетных нововведений является – электронные инновации. Такой тип новшеств наиболее перспективен для реализации в нынешних условиях жизни. От новых банковских продуктов и технологических процессов, в первую очередь, зависит конкурентоспособность банка и эффективность его деятельности на рынке банковских услуг.

Такой этап развития, проходящий в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на мировом денежно-финансовом рынке, характеризуется несколькими тенденциями: увеличением роли инновационных технологий, повышением объема и разнообразия розничных банковских услуг, ростом доли инновационных технологий, формированием новых сегментов рынка обслуживания населения[1].

Через банки в безналичном порядке осуществляются, как правило, денежные расчеты между предприятиями и организациями. Безналичное обращение направлено на ускорение оборота денежных средств и снижение издержки обращения.

Полный расцвет безналичных расчетов начался с образованием и дальнейшим развитием банков и безналичных платежных средств, которые в настоящее время почти вытеснили наличные в развитых странах и практически полностью обслуживают хозяйство[2].

Также, в банковской сфере широко применяется использование телефона как средства удаленного дистанционного банковского обслуживания. Удобное мобильное приложение в век высоких технологий становится дополнительным преимуществом при выборе банка. Порой важнее, насколько удобнее произвести ту или иную операцию онлайн, чем наличие у банка офиса поблизости.

В России мобильными банками пользуются 18 млн. человек в возрасте от 18 до 64 лет. 89% пользователей мобильного банка пользуются и интернет-банком, причем 17% из них пользуются мобильным банком чаще, чем интернет-банком[3].

Такую популярность легко объяснить: чтобы провести ту или иную операцию порой легче воспользоваться дистанционными каналами обслуживания, чем искать ближайший офис банка и стоять в очереди. Интернет-банк чаще используют на компьютере, который не всегда под рукой, чего не скажешь о смартфоне или планшете. Но не все банки предлагают своим клиентам мобильные приложения, и не все мобильные приложение имеют широкий функционал, который бы мог заменить походы в отделения. У каких российских банков лучшие приложения для смартфонов и планшетов, выяснили аналитики компании Markswebb Rank & Report в исследовании Mobile Banking Rank 2016[3].

Мобильный банк у каждой кредитной организации имеет свои «фишки», но есть определенный набор опций и операций, которые ожидаешь увидеть. Это, по мнению аналитиков Markswebb Rank & Report, перевод между собственными счетами/картами и на карты других клиентов, оплата коммунальных услуг, мобильной и стационарной телефонной связи, интернет-провайдеров, ТВ, создание и редактирование шаблонов платежей, обмен валют, вход по короткому цифровому коду или графическому ключу, открытие вкладов и счетов.

Эксперты отмечают тенденции этого года, в частности:

- расширяется функционал card2card (с карты на карту) переводов и производных от них, в том числе, пополнение счета/карты с карты другого банка, оплата штрафов, налогов и коммунальных услуг с поиском задолженности, пополнение с карт других банков. Сами card2card переводы становятся удобнее за счет создания шаблонов, платежей по расписанию и автоплатежей.
- На смену колл-центрам приходят онлайн-чаты с консультантами банка в интерфейсе мобильного приложения для оперативно поддержки пользователей мобильного банкинга.
- Интерфейсы приложений становятся проще и понятнее: сложные коды операций заменяются понятными формулировками, обмен валют выносится в список операций, как отдельная функция. Ввод номера карты заменяется сканированием, и постепенно этот функционал распространяется на сканирование штрих-кодов квитанций.
- Банки добавляют возможность привязать к аккаунту в мобильном приложении карты других банков. Пока эта функция реализована у 5 банков.
- Мобильные банки становятся полноценным инструментом для управления финансами, картами и банковскими продуктами. Подключить его можно будет напрямую в приложении, не используя логин и пароль интернет-банка.

– Мобильный банкинг и банкинг в целом будет пытаться переместиться в более привычные для клиентов среды — чаты и мессенджеры (Telegram, Facebook, Viber и т.д.).

– Традиционные платежи будут заменяться автоплатежами, когда операция на оплату или перевод средств инициируется получателем платежа, а владельцу карты остается только увидеть уведомление и одобрить операцию.

– Распространение бесконтактных платежей по технологии NFC. Пока функция реализована только у двух банков — Тинькофф и МДМ.

– Будут развиваться приложения для умных часов, которые реализуются как дополнение к мобильному банку для смартфона или планшета.

В Таблице 1 представлены самые эффективные мобильные банки для смартфонов: лучшим мобильным банком для iPhone и Android признано приложение Тинькофф Банка. Оно набрало 67,3 бала из 100 возможных. На втором месте расположилось приложение Сбербанка, на третьем — приложение новичка рейтинга, Почта Банка.

Всего в исследовании участвовали 32 российских банка. Они оценивались по шкале от 0 до 100 баллов по тому, насколько полно и удобно для клиента реализованы возможности управления финансами, картами и банковскими продуктами через мобильный банк.

«Почта Банк» является потребительским банком, который был создан в 2015 году вместе с Почтой России, а также группой «ВТБ». Разумеется, как и большинство других банковских учреждений, «Почта Банк» предлагает своим клиентам полный спектр банковских услуг, включая потребительское кредитование, депозитные вклады, кредиты на образования и пр.

Шагая в ногу со временем, банком было также реализовано и официальное мобильное приложение, благодаря наличию которого, клиенты имеют возможность производить контроль за состоянием своего счета, а также проводить транзакции в удаленном режиме в любое время.

Таблица 1 - Топ-10 самых эффективных мобильных банков для iPhone и Android[3].

Место	Мобильных банков для iPhone		Мобильных банков для Android	
	Банк	Оценка	Банк	Оценка
1	Тинькофф Банк	67,3	Тинькофф Банк	67,3
2	Сбербанк	62,3	Альфа-Банк	60,2
3	Почта Банк	60,5	Сбербанк	59,2
4	Альфа-Банк	59,8	МДМ Банк	58,9
5	МИнБанк	58,8	Почта Банк	58,3
6	МДМ Банк	57,4	МИнБанк	55,3
7	ЮниКредит Банк	55,7	Райффайзенбанк	54,3
8	ВТБ24	55,2	ЮниКредит Банк	53,9

9	Открытие	54,5	Промсвязьбанк	52,8
10	Райффайзенбанк	54	Банк Санкт-Петербург	52,3

Потребовалось некоторое время для разработки мобильных приложений для банков. Большинство людей, подключенных к Интернету через настольные ПК и ноутбуки, уже привыкли оперировать счетами из своих домов или офисов. Теперь, когда банки начали предлагать услуги через мобильные приложения, учетные записи могут быть обработаны со смартфонов. Возможность проведения операций с деньгами, осуществляемых через банковское приложение в вашем смартфоне, существенно облегчает дело. Это экономит не только время, но так же деньги и ресурсы.

До того как сложные функциональные возможности банковских приложений начали работать, большая часть банков уже осознала важность осведомленности клиентов о последних изменениях и переводах со своего счета. Поскольку технология прогрессировала, сложность банковских приложений повышалась. Банковские приложения в настоящее время позволяют пользователю оплачивать счета онлайн, а также переводить средства с одного счета на другой.

В России существует мобильная версия Интернет-банка ABR DIRECT, которая позволяет осуществлять привычные банковские операции – от проверки состояния счета до проведения платежей – с различных мобильных устройств на базе операционных систем iOS и Android.

Пользоваться мобильным приложением ABR DIRECT может каждый клиент, владеющий банковской картой Банка «РОССИЯ». Оно открывает клиентам возможность с помощью телефона следить за балансом карточных счетов, получать выписки по проведенным операциям, узнавать информацию о состоянии вкладов, переводить деньги со счета на счет, оплачивать коммунальные услуги, мобильную и городскую телефонную связь.

Также для владельцев смартфонов появилось новое мобильное приложение, с помощью которого можно оплачивать свои счета, без прихода в отделение банка и доступа к ДБО. ПриватБанк запустил новое мобильное приложение ФотоКасса, которое позволяет оплачивать счета, просто сфотографировав его камерой мобильного телефона. Чтобы оплатить счет в ФотоКассе, необходимо в приложении выбрать карту, с которой должны списаться деньги, сделать фото счета и нажать «Оплатить». При желании клиент может указать свой адрес электронной почты, на который ему будет выслана копия квитанции с печатью об оплате. Приложение доступно в Google Play и на iTunes. Банковская комиссия при оплате счетов через ФотоКассу составляет 1%.

Что касается мобильных банковских операций, компания Bank of America считается первой, предложившей своим клиентам средство

онлайнового мобильного банковского обслуживания. Те, кто имеет счет в банке Bank of American, могут платить по счетам, а также передавать денежные средства через свой смартфон.

Есть и другие банки, последовавшие за Bank of America, такие как Commonwealth Bank, один из главных банков Австралии. Commonwealth Bank, как известно, сочетает в себе новейшие технические достижения в банковском приложении, которое они собираются применить на практике. В случае Commonwealth Bank было обнаружено, что часть регистрационных имен для банковских услуг через смартфон составила 14 процентов.

Мобильное приложение от Commonwealth Bank – это карманный гид по недвижимости, который дает аналитику по недвижимости ее параметры и стоимость. Есть встроенный ипотечный калькулятор, который позволяет рассчитать условия кредитования, срок и размер ежемесячного платежа. Через приложение можно заказать агента, забронировать квартиру или внести депозит. Имеется ссылка на компанию продавца недвижимости.

Также Commonwealth Bank предлагает своим клиентам закрепить на своих мобильных устройствах специальные NFC-наклейки, которые дадут возможность использовать телефон для выполнения бесконтактных платежей.

Активация **наклейки PayTag** осуществляется через специальное мобильное приложение CommBank для пользователей iPhone и Android. С помощью этого приложения клиенты могут как подключать, так и отключать функцию NFC-платежей, а также настраивать, для каких операций они могут использоваться.

Наклейка PayTag появилась в рамках обновления системы Мобильного банка Commonwealth. Эта новая услуги дает возможность клиентам производить денежные переводы между физическими лицами, используя профили Facebook, телефонный номер или адрес e-mail. Также она включает в себя функцию проверки баланса банковского счета по отпечатку пальца и оплату счетов по стандартному QR-коду.

Все эти новинки находят живой отклик у австралийцев. И уже очевидно, что в борьбе конкурирующих банков за лояльность клиента выиграет тот, кто сможет предложить рынку наиболее простой и функциональный доступ к финансовой информации, но при этом надежные и защищенные способы выполнения платежей.

Ежегодно люди теряют 11,5 млн банковских карт. Семь миллионов из них находятся позже или могут быть возвращены владельцу. CommBank решил помочь клиентам избежать неудобств, связанных с перевыпуском карт и их вынужденной блокировкой на это время.

С помощью приложения можно заблокировать пропавшую карту и разблокировать ее, как только она будет найдена. Это же приложение позволяет подать заявление на перевыпуск карты, если она утеряна безвозвратно. Также можно установить запрет на использование карты для трансграничных операций и покупок за рубежом, можно запретить снятие

наличных в банкомате и установить лимит на максимальный размер одной транзакции.

Постоянное наращивание инновационного потенциала, внедрение новых или улучшение существующих технологий в банковском бизнесе позволят российским коммерческим структурам реализовать свои конкурентные преимущества не только в краткосрочной перспективе, но и занять лидирующие позиции в разрезе устойчивого развития в мировом финансовом сообществе.

Единственное, что может остановить других использовать онлайновые банковские сервисы и приложения, скорее всего, это проблема безопасности и время, затрачиваемое на проводимую операцию. Если этими двумя аспектами правильно управлять, количество пользователей банковских приложений сможет расти и далее.

Использованные источники:

1. Шустов А. А. Инновационная деятельность в банковской сфере. Электронные инновации // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 269-275.
2. Варламова Т.П. «Деньги, кредит, банки», – 2016 г., стр. 136.
3. Markswebb Rank & Report // Электронный ресурс – Режим доступа: http://markswebb.ru/

Рагозина К.С.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
РЭУ им. Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)
Шершнева О.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономической безопасности, учета и аудита, (штатный)
Россия, г. Кемерово

ПРОБЛЕМА ВЫМОГАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В данной статье рассмотрено такое понятие, как: «государственные закупки» и их принципы по закону РФ от № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также субъекты государственных закупок. Приведена статистика процедур государственных закупок за 2015 год и нарушений в этой сфере за 2014-2015 гг. В качестве одного из правонарушений при совершении государственных закупок была рассмотрена проблема вымогательства. А также предложены мероприятия по устранению данной проблемы.

Ключевые слова: государственная закупка; вымогательство; способы борьбы с вымогательством; закон; принцип; конкурс; аукцион; нарушения.

In this article such concept as is considered: «Public procurements» and their principles under the act of the Russian Federation from No. 44-FZ «About

contractual system in the sphere of purchases of goods, works, services for ensuring the state and municipal needs», and also subjects of public procurements. The statistics of procedures of public procurements for 2015 and violations to this sphere for 2014-2015 is given. As one of offenses when making public procurements the racketing problem was considered. And also actions for elimination of this problem are offered.

Keywords: government procurement; extortion; ways to deal with extortion; law; principle; competition; auction; infringement

В Российской Федерации под государственными закупками понимается покупка товаров, работ и услуг для нужд государства за счет бюджетных средств. Закупки могут охватывать все сферы рынка, это может быть и приобретение медикаментов, и покупка автомобилей, и строительство.[9]

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» разработан и принят с целью создания новой и эффективной системы государственных закупок, снижения нарушений в сфере государственных закупок. Это способствует повышению эффективности в регулировании процесса обеспечения общества, конечного потребителя, в необходимых общественных благах, а также, замене уже существующих механизмов осуществления и выполнения государственных заказов.

В качестве субъектов системы государственных закупок выступают следующие лица и организации:

– Поставщик (подрядчик, исполнитель);

– Государственный заказчик (государственные организации, являющиеся потребителями товаров, работ, услуг);

– Общество (конечный потребитель);

– Координатор (уполномоченный орган исполнительной власти);

– Специализированные организации, привлекаемые заказчиком для выполнения отдельных функций (биржи, аукционы).

В соответствии с данным законом заказчиками осуществляются закупки для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд по следующим принципам:[2]

1. Принципы открытости и прозрачности. Открытость и прозрачность информации обеспечиваются путем ее размещения в единой информационной системе. Информация, предусмотренная настоящим Федеральным законом и размещенная в единой информационной системе, должна быть полной и достоверной.

2. Принцип ответственности, т.е. государственные и иные органы, определенные в Федеральном законе N 44-ФЗ от 05.04.2013, при планировании и осуществлении закупок должны исходить из необходимости

достижения заданных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд. Должностные лица заказчиков несут персональную ответственность за соблюдение требований.

3. Принцип обеспечения конкуренции. Любое заинтересованное лицо имеет возможность стать поставщиком, и для участников будут созданы равные условия, тем самым будет обеспечена конкуренция.

4. Принцип стимулирования инноваций предполагает, что поставщиками в интересах государства должна быть закуплена инновационная и высокотехнологическая продукция.

Чтобы в закупках не было места коррупции, их принято осуществлять по определенной схеме.[9]

Каждый из отраженных в Федеральном законе N 44-ФЗ от 05.04.2013 способов имеет свои особенности и порядок проведения. Выбор в пользу конкретного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя) при закупке зависит от существующих условий и предпосылок получения тех или иных товаров (работ, услуг) для обеспечения нужд органов государственной исполнительной власти и муниципальных образований.[3]

Более подробно способы проведения государственных закупок представлены на рисунке 1.

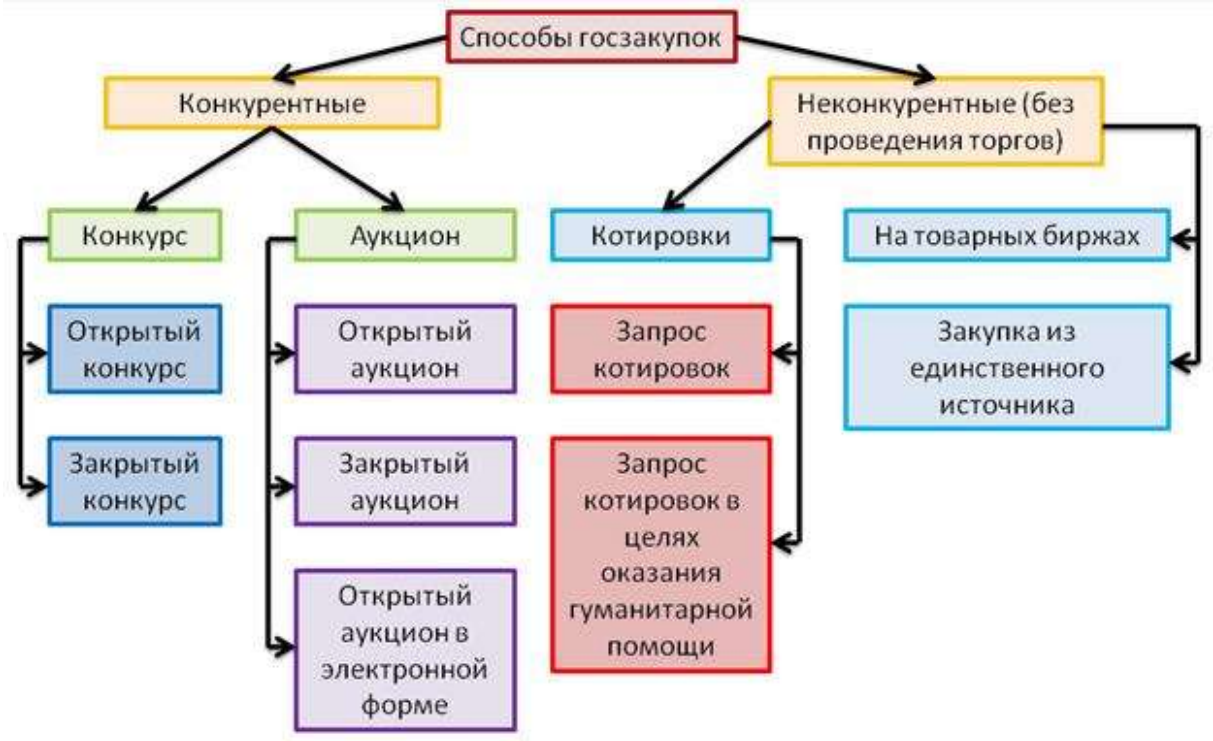


Рисунок 1- Способы проведения государственных закупок [10]

Данные способы направлены на сокращение нарушений при осуществлении государственных закупок. Наиболее распространенным способом является электронный аукцион. Помимо экономии бюджетных

средств и снижения риска коррупции, открытые аукционы в электронной форме обеспечивают широкий доступ к государственному заказу для мелких и средних предприятий, расширяя рынки сбыта для производимых ими товаров и оказываемых услуг. В числе преимуществ электронных аукционов, по сравнению с обычными аукционами и конкурсами, можно назвать следующие: короткие сроки проведения; экономия бюджетных средств на организации и проведении торгов; прозрачность и открытость процесса закупок; равные права всех поставщиков товаров, работ и услуг; высокий уровень безопасности и защиты, применение средств электронной цифровой подписи.[11]

Так в 2015 году из всех закупочных процедур чаще всего госзаказчики объявляли электронные аукционы (56,6%). Еще одним из самых распространенных способов проведения государственных закупок оказались закупки у единственного поставщика (26,6%). Объем закрытых конкурсов и аукционов, связанных с гостайной, увеличился в 5 раз. Общий объем заключенных с поставщиками гоконтрактов (без учета секретных) составил 5,3 трлн. рублей.[8]

Однако за 2014 и 2015 годы были зафиксированы многочисленные нарушения в сфере муниципальных и государственных закупок. Генеральная прокуратура, Следственный комитет и Федеральная Антимонопольная Служба (ФАС) Российской Федерации отметили, что подобные нарушения носят устойчивый и даже криминальный характер.

Рассмотрим для сравнения данные: следственные органы завели 165 дел в сфере госзакупок за 2013 г., 217 дел за 2014 г. и уже 203 дела только за I квартал 2015 г. Приведенные данные отражают положительную динамику нарушений. За период 2014-15 гг. прокуратура выявила и устранила более 180 тысяч правонарушений в этой сфере, к ответственности привлечено более 42 тысяч лиц [7].

Проблема вымогательства также широко известна в системе государственных закупок. На сегодняшний день каждый участник, участвующий в государственных закупках, может стать жертвой преступников, которые активно осваивают данную сферу.

Под вымогательством понимается требование передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких (ст. 163 УК РФ)[4].

Рассмотрим схему вымогательства при проведении аукционов. Руководитель криминальной группы подает заявку на участие в аукционах, заранее создав так называемые компании-пустышки, которые не имеют банковского обеспечения и не собираются получать разыгрываемые подряды. В день аукциона мошенники связывались с представителями действительно существующих компаний и предлагали за определенный

процент от суммы тендера отказаться от участия в конкурсе. В противном случае, преступники угрожали намеренно демпинговать (т.е. намерено снижать цену) до тех пор, пока действительно заинтересованные в тендере участники не будут вынуждены уйти с торгов. В большинстве случаев мошенники, действующие по данной схеме, были задержаны при получении требуемой суммы от некоторых участников.

Для борьбы с проблемой вымогательства и другими нарушениями при проведении государственных закупок в целом используются следующие методы и мероприятия:

1. Мероприятия, повышающие трудность при совершении преступлений, например, повышать первоначальные взносы участников аукциона.

2. Мероприятия, снижающие выгоду от совершения данных преступлений, например, поменять некоторые условия для поставщиков, выигравших тендер.

3. Мероприятия, повышающие риск совершения преступлений, например повышение срока наказания за совершенное деяние.

4. Разработка и внедрение новых институтов в сфере государственных закупок, способствующих снижению уровня коррупции, например, создание организации независимых экспертов, которые будут присутствовать на всех этапах проведения отбора поставщиков.

Многие эксперты, ведомства и министерства Российской Федерации предлагают меры для борьбы с нарушениями при государственных закупках, рассмотрим некоторые из них:

1. Минэкономразвития предлагает пойти путем искоренения коррупции в системе госзакупок посредством разработки единого каталога товаров, на основе которого в Единой Информационной Системе будет вестись мониторинг региональных среднерыночных цен. Госзаказчики должны будут руководствоваться данными каталога при формировании цен закупок.[5]

2. А. Ульянов, эксперт «Деловой России», считает, что целесообразно смягчить контроль по мелким закупкам, тем самым сконцентрировав внимание ФАС на крупных тендерах, т.к. контролировать нужно не закупочный процесс, а его содержание и результаты. [5]

3. А. Выборный, депутат Госдумы, член комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции, предлагает для ужесточения ответственности за коррупцию при госзакупках пользоваться Уголовным кодексом, в рамках которого для того, чтобы минимизировать хищения, растраты, присвоения в сфере оборонно-промышленного комплекса, нужно указать квалифицирующий признак и, соответственно, санкцию усилить.[5]

4. Активисты Общероссийского народного фронта (ОНФ) выступили с инициативой создания антирейтинга заказчиков – участников торгов, которых уличили в расточительстве и недобросовестном расходовании бюджетных денег.[6]

По нашему мнению для более эффективной борьбы с нарушениями в сфере государственных закупок необходимо не только ужесточить наказание при совершении нарушения, но и проводить жесткий контроль среди исполнителей государственных заказов на всех этапах проведения закупочных процедур.

Существующие меры по борьбе с нарушениями при осуществлении государственных закупок, которые были приняты не так давно, уже показали свою недостаточную эффективность, однако государственные органы управления и законодательства активно разрабатывают новые направления по снижению многочисленных нарушений в сфере госзакупок. А какой из предложенных вариантов будет наиболее эффективен, и применим Правительством РФ, покажет только время.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html
2. Принципы контрактной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
3. Виды государственных закупок [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://ooomтк. рф/vidy-gosudarstvennyh-zakupok
4. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016)
5. ФАС и Минэкономразвития идут разными путями к искоренению коррупции на госзакупках. Новости [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://igz.hse.ru/news/182160635.html
6. ОНФ: общественный контроль повысит качество госзакупок. Новости [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://pasmi.ru/archive/136581
7. Официальная статистика нарушений в сфере госзакупок. Новости [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://bankovskayagarantiya.ru/novosti/narusheniya_v_sfere_goszakupok_na_vseh_urovnyah/
8. Минэкономики: в 2015 году объем госзакупок уменьшился, а конкуренция возросла. Новости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://torg94.ru/zak/6899.html
9. Финансовая энциклопедия. Государственные закупки. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.financialguide.ru/encyclopedia/goszakupki
10. Основные положения закона №223-ФЗ [Электронный ресурс].- Режим доступа:http://garantiibanka.ru/goszakupka/zakon-223-fz.html
11. Электронный аукцион. Закупки и тендеры Российской Федерации государственные и коммерческие. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://zakupki-tendery.ru/articles/item/7-ehlektronnyj-auktsion

УДК 339.543

Радионова О.Ю.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

О РОЛИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности деятельности таможенных органов РФ, а также ее влияние на развитие отечественной внешней торговли.

Ключевые слова: таможенные органы, внешнеторговая деятельность, таможенный контроль.

ON THE ROLE OF CUSTOMS IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF RUSSIA

Abstract: In article features of activity of customs bodies of the Russian Federation and its influence on the development of Russian foreign trade.

Key words: customs authorities, foreign trade activity, customs control.

Одной из составляющих благополучия страны является поддержание ее экономики (в положительном балансе). Ее составной частью является внешнеторговая деятельность России [1].

Сегодня внешнеторговая деятельность является значимой составляющей формирующей структуру, динамику и стабильность национальной экономики. Внешнеторговая деятельность представляет собой деятельность по осуществлению сделок в сфере внешней торговле товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Под внешней торговлей так же подразумевается экспорт и импорт товаров [2].

Эффективность внешнеторговой деятельности любой страны в условиях глобализации мировой экономики определяется влиянием большого числа факторов, среди которых одним из главных является механизм государственного регулирования экспортных и импортных операций [7].

Важную роль в этом процессе выполняет таможенная служба государства, которая является промежуточным звеном в системе международных экономических отношений, соединяя интересы национальной экономики (и ее представителей, осуществляющих свою деятельность на мировом и российском рынках) с интересами хозяйствующих субъектов иностранных государств.

Расширение участия России в международном разделении труда и

развитии мирохозяйственных связей предъявляет особые требования к деятельности таможенных органов страны. Ставя генеральной целью обеспечение народнохозяйственного, бюджетного, экологического эффектов, таможенная служба тем самым создает благоприятные условия отечественным предприятиям, осуществляющим внешнеторговую деятельность. Все это достигается в результате повышения оперативности, упрощения и ускорения таможенного оформления, расширения системы консультирования и информирования, более надежной конфиденциальности информации, улучшения кадрового потенциала, совершенствования контроля таможенных операций и т.д. [3].

Одна из главных функций таможенной системы – не пропускать на таможенную территорию России недоброкачественные товары, прежде всего продукты питания, в целях сохранения здоровья населения, снижения заболеваемости и смертности, а также улучшения демографической ситуации.

Важной составляющей системы таможенного регулирования является налоговая (фискальная) политика, от которой во многом зависит эффективность таможенной деятельности по формированию и расходованию бюджетных средств, связанных с внешнеторговыми операциями [5].

Следует отметить, что одной из важных проблем в Российской Федерации является проблема обеспечения роста эффективности внешнеторговой деятельности и усиление надежности и реализации защитных функций таможенными органами с другими подразделениями правоохранительной деятельности. Так на сегодняшний день, таможенные органы взаимодействуют с ФСБ РФ (пограничная служба), МВД РФ, а также с иными государственными органами и странами ЕАЭС с целью предотвращения перемещения контрабандных товаров, а также товаров запрещенных к ввозу на Таможенную Территорию Таможенного Союза [6].

Благодаря взаимодействию ФТС с пограничными органами проведения досмотровых операций в отношении перемещающихся товаров, грузов, транспортных средств международной перевозки, перемещающихся через государственную границу РФ, минимизируют риск запрещенных к ввозу товаров, а также запрещенной продукции на территорию РФ.

В настоящее время таможенным органом предоставляется инновационные средства идентификации товаров, что позволяет в кратчайшие сроки производить все виды таможенного контроля [4], к таким средствам относят:

- ИДК (инспекционно-досмотровый комплекс);
- эндоскоп;
- электронный нос;
- наборы досмотровых зеркал, применяемые с электрофонарями;
- комплект досмотровых щупов;
- рентгеноскопы;
- собаки и др. [5]

Все эти устройства применяются в работе ФТС в соответствии с выбранной формой таможенного контроля.

Подводя итог, можно сказать, что таможенные органы в рамках своих должностных полномочий играют значимую роль в повышении эффективности внешнеторговой деятельности. Именно таможня вносит свой неоспоримый вклад в развитие экономики государства, а также интеграции нашей экономики в мировую «продовольственную сеть».

В настоящее время деятельность таможенных органов направлена на поддержание национального производителя путем применения тарифных и нетарифных мер регулирования. Благодаря применению антидемпинговых мер ФТС России дает возможность национальным производителям товаров оставаться конкурентоспособными на рынке.

Кардинальные изменения геополитической обстановки в стране за последние десятилетия существенно отразилось на внутреннем и международном положении России, экономические связи бывших союзных республик, ранее развивающихся в границах единого народного комплекса, были практически разрушены, однако создание интегрированного объединения посредством деятельности таможенных органов дают благоприятные предпосылки в обществе. Таким образом, деятельность таможенных органов является многоаспектной и представляет исключительную важность не только для обеспечения безопасности страны, но и для улучшения экономики в целом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
2. Кудряшев А.О. Роль и место таможенных органов в обеспечении безопасности товаров, ввозимых в Российскую Федерацию // Таможенное обозрение. -2008. – 1.
3. Курникова Л.П. Цифровой фактор оптимизации системы таможенно-налогового администрирования ВЭД / Л.П. Курникова // Государственное и муниципальное управление: ученые записки СКАГС. – 2014. – N 2. – С. 97-103.
4. Селюков М.В. О роли таможенного контроля в реализации таможенной политики государства / М.В. Селюков, С. Выпирайлова // Наука и образование в 21 веке: сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции 31.10.2014г.: Часть 13. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юкон», 2014. С.144-145.
5. Таможенный кодекс РФ от 28 мая 2003 г. № 61 - ФЗ//СЗ РФ 02.06.2003, № 22. Ст. 2066.
6. Черныш А.Я. Экономика таможенного дела: учеб. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2012. – 428 с.
7. Федеральная таможенная служба. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php.

УДК 336.748.12

Раздроков Е.Н.
доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Вологжанина А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье была дана оценка уровню развития антиинфляционной политики России. Был проведен корреляционный анализ для выявления эффективности применяемых инструментов денежно-кредитной политики.

Annotation. This paper evaluated the level of development of Russian antiinflationary policy. Correlation analysis was performed to test the effectiveness of applied monetary policy instruments.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, инструменты денежно-кредитной политики, Центральный Банк, денежная масса, ключевая ставка, нормы обязательных резервов.

Keywords: inflation, anti-inflation policy, monetary policy instruments, the central bank, the money supply, a key rate of the required reserves.

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.

Для того, чтобы определить эффективность принимаемых мер Центральным Банком и Правительством РФ по сдерживанию инфляции и оценить уровень развития антиинфляционной политики в целом, необходимо для начала проанализировать динамику изменения инфляции с 2012 по 2016 годы.

Таблица 1 – Динамика изменения инфляции в России в период с 2012 по 2016 год

Месяц	2012	2013	2014	2015	2016
Январь	4,16	7,07	6,05	14,97	9,77
Февраль	3,74	7,28	6,2	16,71	8,06
Март	3,7	7,02	6,92	16,93	7,26

Апрель	3,57	7,23	7,33	16,42	7,24
Май	3,61	7,38	7,59	15,78	7,3
Июнь	7,3	6,88	7,8	15,29	7,48
Июль	5,59	6,45	7,45	15,64	7,21
Август	5,95	6,49	7,56	15,77	6,84
Сентябрь	6,58	6,13	8,03	16,68	6,42
Октябрь	6,55	6,25	8,3	15,59	6,09
Ноябрь	6,47	6,48	9,07	14,98	-
Декабрь	6,58	6,45	11,36	12,91	-
Всего	6,58	6,45	11,36	12,91	4,5

Как видно из таблицы, в 2014 году с декабря наблюдается резкий рост инфляции, который продолжает расти до апреля 2015 года, затем мы наблюдаем ее уменьшение на протяжении всех следующих месяцев до октября 2016 года.

Представим динамику изменения инфляции в России наиболее наглядно.

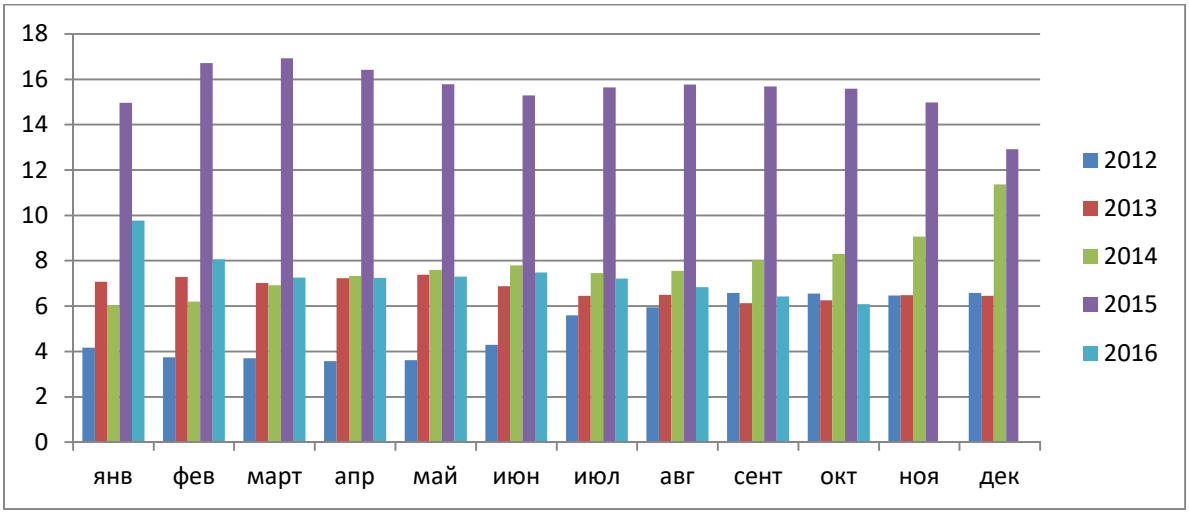


Рисунок 1 – Динамика инфляции в России в период с 2012 по 2016 год

В конце 2014 –начале 2015 года наблюдалось резкое повышение инфляции. В декабре 2014 г. она достигла 11,4% по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года, в феврале 2015 г. – 16,7%.

Из Рисунка 1 также можно сделать вывод о том, что в связи со сложившейся экономической ситуацией в стране, Центральный банк ведет политику «дорогих» денег, которая предусматривает сдерживание инфляции путем, повышения ключевой ставки и норм обязательных резервов и как следствие сокращение избыточных резервов.

Основными мерами, применяемыми в рамках антиинфляционной политики в России являются:

1) регулирование ключевой ставки;
2) регулирование денежной массы;
3) регулирование обязательных резервов.

Ставка рефинансирования - это годовая процентная ставка по кредитам, занятым кредитными организациями у Центрального банка России. На сегодня роль этот финансово-экономического показателя второстепенна, он используется для расчетов штрафов и пеней. Была введена 1 января 1992 года.

Ставку рефинансирования стоит отличать от ключевой ставки. Ключевая ставка – это показатель, определяющий величину процента Центробанка по краткосрочным недельным кредитам, предоставляемым банкам. Также эта величина является определяющей для депозитов, которые Центральный Банк принимает от банковских учреждений. Этот показатель является основным регулятором уровня инфляции и инвестиционной привлекательности. Ключевая ставка была введена Банком России 13 сентября 2013 года.

Таблица 2 – Динамика изменения ставки рефинансирования и ключевой ставки

Год	Годовая инфляция, (%)	Ставка рефинансирования, на конец года (%)	Ключевая ставка (%, годовых)
2012	6,58	8,25	-
2013	6,45	8,25	5,5
2014	11,36	8,25	17
2015	12,9	8,25	11
2016	6,1 (на октябрь 2016 г.)	Соответствует значению ключевой ставки ЦБ на соответствующую дату	10

Как видно из таблицы, ставка рефинансирования в период с 2012 по 2015 год не изменялась. Таким образом, в России ставка рефинансирования оставалась экономическим индикатором, чем регулятором уровня инфляции. С 2013 года ставка рефинансирования перестала быть основной. Она стала служить только для расчета налогов по банковским вкладам, пеней и штрафов за несвоевременную уплату налогов, нарушение работодателем сроков выплаты зарплаты и отпускных. С 1 января 2016 года ставка рефинансирования приравнивается к значению ключевой ставки на соответствующую дату. Это было запланировано давно и закреплено в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов», утвержденных еще в 2013 году. После приравнивания ставок, в качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики Центральный банк будет использовать ключевую ставку. Ставка рефинансирования не будет иметь значения как индикатора денежно-кредитной политики, и будет носить справочный характер.

Под денежной массой понимается полный объем выпущенных денег в обращение, включая наличные деньги, чеки, денежные средства

предприятия и населения, которые хранятся на счетах в банках, безусловные (подлежащие оплате) денежные обязательства.

Таблица 3 – Динамика денежной массы

Год	Годовая инфляция, %	Денежный агрегат М2, млрд.руб.	Темпы прироста М2, %
2012	6,58	25 080,6	14,4
2013	6,45	29 167,3	16,3
2014	11,36	30 625,6	5
2015	12,9	33 315,4	8,8
2016	6,1 (на октябрь 2016 г.)	36 917,8	10,8

Таким образом, антиинфляционная политика в России осуществляется путем изъятия избыточной денежной массы в условиях инфляции.

Как видно из таблицы денежный агрегат М2 стабильно увеличивался в период с 2012 по 2016 год. Наибольший прирост денежной массы наблюдается в 2013 году, он составил 4 086,7 млрд.руб., что на 1,9% больше, чем в 2012 году. Наименьший прирост денежной массы наблюдается в 2014 году, он составил 1 458,3 млрд.руб., что на 11,3% меньше, чем в 2013 году. Это связано с тем, что в 2014 году годовая инфляция увеличилась на 4,91%, по сравнению с 2013 годом. Так как существует обратная связь между денежной массой и инфляцией, другими словами, чем меньше инфляция, тем больше денежная масса и наоборот, решение Банка России о сокращении денежной массы очевидно.

В соответствии со статьей 35 ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» обязательные резервные требования являются одним из основных инструментов денежно-кредитной политики Банка России.

Таблица 4 – Нормы обязательных резервов в период с 2012 по 2016 год

Год	Нормативы обязательных резервов, %		
	По обязательствам перед юридическими лицами-нерезидентами	По обязательствам перед физическими лицами	По иным обязательствам кредитных организаций
2012	5,5	4	4
2013	4,25	4,25	4,25
2014	4,25	4,25	4,25
2015	4,25	4,25	4,25
2016	5	5	5

Норма обязательных резервов считается одним из самых эффективных инструментов денежно-кредитной политики. Данный показатель устанавливается Центральным Банком для коммерческих кредитных организаций и закрепляется законодательно. Цель формирования резервов заключается в страховании всей банковской системы от непредвиденных

обстоятельств, в поддержании уровня ликвидности и рентабельности. Кроме того, они повышают надежность и гарантируют сохранность сбережений граждан, находящихся на депозитных счетах.

В качестве мотивирующего фактора, когда создавались обязательные резервы, выступало желание всегда обладать определенной суммой денежных средств, за счет которых банк своевременно возвращает деньги клиента. В современной экономической ситуации правительство использует такие резервы для регулирования объема денежной массы. Например, когда в обращении ходит слишком много наличности, и в связи с этим ускоряются темпы роста инфляции, норма обязательных резервов специально повышается. Таким образом, происходит удорожание кредитов и сдерживание части средств в расчетно-кассовом центре национального банка.

Однако данным инструментом следует правильно управлять, ведь, помимо положительного его влияния, можно выделить и ряд недостатков. К примеру, постоянно изменяющаяся норма обязательных резервов порождает дисбаланс во всей банковской системе, так как приспособиться к новым условиям любому кредитному учреждению достаточно сложно. К тому же суммы, отчисляемые в резерв, подвергаются налогообложению, а значит, часть средств коммерческий бак теряет безвозвратно.

Поэтому государственным органам следует тщательно изучить рыночную конъюнктуру, исследовать банковский сектор, и только потом предпринимать конкретные меры воздействия на экономику. Конечно, любое изменение нормы обязательного резервирования должно быть тщательно продумано и обосновано. В условиях стабильной экономики введение изменений может негативно сказаться на всей банковской системе, тогда имеет смысл воспользоваться другими рычагами денежно-кредитной политики.

Чтобы понять какое влияние выделенные инструменты денежно-кредитной политики Центрального Банка на инфляцию. Для этого воспользуемся корреляционным анализом. На основании поля корреляции можно выдвинуть гипотезу о том, что связь между всеми возможными значениями X и Y носит линейный характер. Линейное уравнение регрессии имеет вид $y = bx + a$. Оценочное уравнение регрессии (построенное по выборочным данным) будет иметь вид $y = bx + a + \varepsilon$, где e_i – наблюдаемые значения (оценки) ошибок ε_i, a и b соответственно оценки параметров α и β регрессионной модели, которые следует найти.

Для расчета параметров регрессии построим расчетную таблицу.

Таблица 5 - Корреляционный анализ с помощью метода наименьших квадратов для ключевой ставки

x	y	x2	y2	x*y
5,5	6,45	30,25	41,6	35,48
17	11,36	289	129,05	193,12

11	12,9	121	166,41	141,9
10	6,1	100	37,21	61
43,5	36,81	540,25	374,27	431,5

Для наших данных уравнение имеет следующий вид: y = 0,4642x + 4,1547.

Если в 2017 году ключевая ставка уменьшится до 5%, то уровень инфляции составит 4,2%.

y = 0,4642*0,05 + 4,1547

y = 4,17791

Если в 2017 году ключевая ставка увеличится до 15%, то уровень инфляции составит 4,2%.

y = 0,4642*0,15 + 4,1547

y =4,22433

Таблица 6 - Корреляционный анализ с помощью метода наименьших квадратов для денежной массы

x	y	x2	y2	x*y
25	6,58	625	43,3	164,5
29	6,45	841	41,6	187,05
31	11,36	961	129,05	352,16
33	12,9	1089	16,41	425,7
37	6,1	1369	37,21	225,7
155	43,39	4885	417,57	135,11

Для наших данных уравнение имеет следующий вид: y = 0,1253x + 4,7953

Если в 2017 году денежная масса уменьшится до 20 млрд.руб., то уровень инфляции составит 7,3013%.

y = 0,1253*20 + 4,7953

y = 7,3013

Если в 2017 году денежная масса увеличится до 42 млрд.руб., то уровень инфляции составит 10,0579%.

y = 0,1253*42 + 4,7953

y =10,0579

Таблица 7 - Корреляционный анализ с помощью метода наименьших квадратов для нормы обязательных резервов

x	y	x2	y2	x*y
4	6,58	16	43,3	26,32
4,25	6,45	18,06	41,6	27,41
4,25	11,36	18,06	129,05	48,28
4,25	12,9	18,06	166,41	54,83
5	6,1	25	37,21	30,5
21,75	43,39	95,19	417,57	187,34

Для наших данных уравнение имеет следующий вид: y = -2,4504x + 19,3374

Если в 2017 году нормы обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами уменьшатся до 3%, то уровень инфляции составит 7,3013%.

y = -2,4504*0,03 + 19,3374

y = 19,263888

Если в 2017 году нормы обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами увеличится до 6%, то уровень инфляции составит 11,2809%.

y = -2,4504*0,06 + 19,3374

y = 19,165872

Таким образом, после проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что:

1) ключевая ставка не играет сильной роли в изменении уровня инфляции;

2) денежная масса играет большую роль в изменении уровня инфляции;

3) нормы обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами не играет большой роль в изменении уровня инфляции.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями и дополнениями от 28.12.2014) [Электронный ресурс]. Точка доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/

2. Годовой отчет Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/publ/?PrtId=god

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/

4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и на период 2017-2019 годов [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf

УДК 336.748.12

Раздроков Е.Н.
доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Вологжанина А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПУТИ РАЗВИТИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация. В статье описываются возможные пути развития антиинфляционной политики в России, а также даются личные рекомендации по улучшению антиинфляционной деятельности.

Annotation. This article describes possible ways of anti-inflation policy in Russia, as well as personal recommendations are given to improve the anti-inflationary action.

Ключевые слова: Банк России, денежно-кредитные инструменты, инфляция, антиинфляционная политика, сценарии.

Tags: Bank of Russia, monetary instruments, inflation, anti-inflation policy scenarios.

Проблемы развития антиинфляционной политики в России прежде всего связаны с определенными инфляционными рисками, которые Центральный Банк старается предвидеть и предотвратить путем разработки различных мер по средством различных инструментов, которые оговорены в Федеральном Законе «О Центральном Банке» и при содействии Правительства РФ, Минфина и других.

В начале 2016 года на конференции Центральным Банком отмечалось, что инфляционные риски также высоки, как и в 2015 году. Главными источниками рисков для инфляции выделялись:

1) Отсутствие стабильности на нефтяном рынке. Цены на нефть достаточно трудно спрогнозировать, поэтому Банк России исходит из консервативных оценок, чтобы быть готовым к любому развитию событий на нефтяном рынке;

2) риск сохранения повышенных инфляционных ожиданий. Необходимо, чтобы тенденция к снижения ожиданий не только закрепилась, но и усилилась. Замедление фактической инфляции и доверие к проводимой Центральным Банком денежно-кредитной политики должны этому способствовать;

3) отсутствие определенности в отношении отдельных параметров бюджетной политики, в том числе, по вопросу дополнительной индексации пенсий и затрат;

4) возможный разворот динамики мировых продовольственных цен в сторону роста. Это может отрицательно сказаться на динамике годовой и

месячной инфляции в России. В это время года сохраняется неопределенность относительно российского урожая, который также может повлиять на цены в 2016 году.

На последнем заседании, которое состоялось 16 сентября 2016 года, отмечалось, что инфляционные риски сохраняются, но их усиления не наблюдается.

Эти риски связаны с тем, что инфляция будет снижаться медленнее, чем ожидается, под воздействием:

1) высокой инерции инфляционных ожиданий;

2) быстрой смены модели поведения населения со сберегательной на потребительскую, что может усилить инфляционное давление;

3) не достигнутой определенности в отношении стратегии бюджетной консолидации, в том числе индексации пенсий и зарплат, которые могут повлиять на поведение потребителей.

4) риск со стороны внешней конъюнктуры, учитывая, что изменение цен на нефть через динамику курса рубля влияет на внутренние цены и инфляционные ожидания.

Центральный Банк уверен, что сможет достигнуть поставленную цель на 2017 год, даже в при реализации рисков. Но достичь поставленного результата можно только путем соблюдения последовательности в проводимой политике.

Прогнозы Банка России на макроэкономическом уровне формируются с учетом воздействия ряда факторов, которые находятся вне прямого влияния денежно-кредитной политики, на развитие ситуации в российской экономике. К внешним факторам можно отнести конъюнктуру международных финансовых и товарных рынков, темпы роста глобальной экономики. К числу внутренних факторов относят структурные характеристики экономики и параметры государственной политики. Данные факторы Центральный Банк прогнозирует на основе сценариев и при формировании прогноза учитывает в качестве предпосылок.

В сценарии 1 ожидается сохранение стабильности в финансовой сфере, предсказуемости и последовательности денежно-кредитной и бюджетной политики и адаптации субъектов экономики к изменению внешних условий, в том числе за счет свободного курсообразования. Это в свою очередь создаст условия для постепенного улучшения настроений, оживления потребительского и инвестиционного спроса и восстановления экономического роста и все это несмотря на действие указанных выше сдерживающих внешних и внутренних факторов.

Ожидаемое замедление инфляции до 4% в 2017 года и ее стабилизация вблизи целевого уровня создадут условия для постепенного смягчения денежно-кредитной политики. На его фоне будет происходить снижение краткосрочных и долгосрочных рыночных процентных ставок как номинальном, так и в реальном выражении.

Согласно базовому сценарию, поступлений по текущему счету в

предстоящие годы будет достаточно для обслуживания российскими кредитными и нефинансовыми организациями внешней задолженности. В данных условиях Центральный Банк продолжит постепенно сворачивать операции рефинансирования в иностранной валюте и ожидает, что кредитные организации смогут полностью погасить задолженность по данным операциям до конца 2017 года.

С учетом сочетания указанных тенденций на прогнозном горизонте ожидается сохранение в целом стабильной динамики курса рубля, что обусловит отсутствие дополнительного инфляционного давления со стороны данного фактора.

В сценарии 2 предусмотрено снижение цен на нефть до 25 долл. США за баррель в начале 2017 года и ее сохранение вблизи этого уровня до конца 2019 года.

Динамика цен на нефть, которая предполагается в сценарии 2, может сформироваться, с одной стороны, на фоне комбинирования ослабления роста мировой экономики и спроса на нефть в целом, и действия дополнительных факторов увеличения предложения на отдельно взятом сегменте рынка энергоносителей, с другой. Также возможно ускорение восстановления поставок нефти из Нигерии и Ливии и значительное расширение предложения со стороны других стран – экспортеров нефти (прежде всего Ирана и Ирака).

Подобные негативные изменения внешних условий будут влиять на российскую экономику через:

1) сокращение доходов от экспорта, в том числе бюджетных, что потребует дополнительного использования средств суверенных фондов;

2) снижение платежеспособности заемщиков, которые имеют задолженность в иностранной валюте;

3) ухудшение ожиданий относительно перспектив роста российской экономики и существенное снижение привлекательности вложений в нее для российских и внешних инвесторов.

Также следует учитывать возросшую устойчивость экономики к таким внешним шокам, которые поддерживаются соответствующими реакциями денежно-кредитной и бюджетной политики, а также гибким изменением валютного курса. Это должно сдержать спад совокупного выпуска.

Замедление экономической активности станет фактором, который будет сдерживать инфляцию. Однако ослабление рубля на фоне ухудшения внешней конъюнктуры будет создавать повышательное давление на цены. В этих условиях достижение целевого уровня инфляции 4% станет более вероятным не к концу 2017 года, а в 2018 году.

При этом потребуется поддерживание относительно жестких денежно-кредитных условий на протяжении более длительного периода, чем в базовом сценарии. Это необходимо для сохранения привлекательности рублевых сбережений, предотвращения дестабилизации курсовых и инфляционных ожиданий и обеспечения ценовой и финансовой

стабильности. Кроме того, при развитии негативного сценария Центральный Банк будет оценивать необходимость проведения валютных интервенций в целях поддержания финансовой стабильности и увеличения объемов предоставления кредитным организациям иностранной валюты на возвратной основе в случае возникновения проблем с обслуживанием внешней задолженности у компаний и банков.

В сценарии 3 предусматривается постепенный рост цены на нефть до 55 долл. США за баррель в 2019 году.

Сценарию 3 соответствует предположение о более динамичном и сбалансированном росте глобальной экономики, повышении оптимизма инвесторов на мировых рынках, снижении имеющихся экономических и финансовых рисков развития ситуации в крупнейших странах с формирующимися рынками (прежде всего в Китае).

В случае реализации данного сценария при принятии решений в области денежно-кредитной и государственной политики в целом, крайне важным будет предотвращение формирования в экономике избыточного оптимизма. Его появление может уменьшать стимулы к реализации структурных преобразований, вести к накоплению экономических дисбалансов и возникновению финансовых пузырей.

Вовремя проявленная реакция, со стороны денежно-кредитной и макропруденциальной политики, на появление признаков перегрева на товарных и кредитных рынках является очень важной для противодействия рискам ускорения инфляции, слишком большого роста долговой нагрузки и дестабилизации финансовых рынков.

В сценарии 3 влияние улучшения условий торговли на инфляцию в краткосрочном периоде будет разнонаправленным.

Укрепление рубля на фоне предполагаемого роста цен на нефть будет оказывать сдерживающее воздействие на инфляцию, с одной стороны, и увеличение доходов экономических агентов и оживление спроса станут способствовать росту потребительских расходов, что будет иметь проинфляционный эффект, с другой стороны. Однако, сдерживающее влияние динамики валютного курса на инфляцию в данном сценарии реализуется быстрее. Это обеспечит сближение инфляции с целевым уровнем и при этом создаст возможности для более быстрого снижения ключевой ставки при осуществлении умеренно жесткой денежно-кредитной политики.

В сценарии 3 на развитие ситуации также будет влиять подход к бюджетной политике. Параметры расходов бюджета, скорость сокращения дефицита и структура его финансирования будут оказывать влияние на экономическую динамику и условия проведения денежно-кредитной политики. В частности, при реализации данного сценария возобновится пополнение средств суверенных фондов в случае утверждения переходных положений бюджетного правила. Центральный Банк будет учитывать меры в области бюджетной политики при принятии решений по ключевой ставке и

по операционным вопросам, включая определение параметров проведения своих операций в рублях и иностранной валюте.

В рамках любого из сценариев Центральный Банк не исключает возможности появления дополнительных рисков, которые могут повлиять на инфляционную динамику. Значимыми рисками для прогноза инфляции могут являться не предусмотренные в рассматриваемых сценариях скачки внутренних и внешних продовольственных цен (под влиянием факторов предложения), изменения бюджетной политики, которые включают возможное ускорение индексации расходов или повышение налогов и ускорение роста административно регулируемых цен и тарифов. Реакция денежно-кредитной политики в ответ на осуществление этих рисков будет определяться с учетом оценки масштаба и длительности их воздействия на инфляционные процессы.

Нами предлагаются следующие инструменты для достижения целей антиинфляционной политики Центрального Банка:

1) операции на открытом рынке.

Операции на открытом рынке подразумевают продажу или покупку государственных ценных бумаг на вторичном рынке. Этот механизм позволяет участникам рынка осуществить заимствование или кредитование на короткий срок, то есть на открытом рынке торгуют свободными денежными средствами.

Процентная ставка устанавливается так, чтобы спрос и предложение находились в равновесии. Банк России обычно воздействует на рынок через брокеров или дилеров и путем интервенций меняет денежную базу, а уже через нее на денежный мультипликатор. Другими словами, если Банк России покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке, то он, таким образом, увеличивает денежную базу, в случае продажи уменьшает. Однако покупка или продажа ценных бумаг Банка России влияет не только на денежную базу, но и на процентную ставку. Итак, покупка ценных бумаг называется стимулирующей политикой, а продажа сдерживающей.

2) Изменение ключевой ставки.

Политика процентной ставки является одним из самых эффективных инструментов по регулированию денежной массы.

Если Банк России снижает ставку рефинансирования, то, таким образом, поощряются коммерческие банки к получению кредитов. Следовательно, кредиты, которые выдаются коммерческими банками, увеличивают денежное предложение. Снижение процентных ставок стимулирует предпринимательскую деятельность, экономический рост и инвестиционный процесс. В этом случае Банк России проводит политику «дешевых» денег и стимулирующую монетарную политику.

Ключевая ставка сильно влияет на денежную базу, потому что, если изменить ставку, то ссуды Банка России, при поступлении на счета коммерческих банков, увеличивают денежную базу и денежное предложение, но в этом случае нельзя угадать насколько изменится

денежная база.

3) Изменение норм обязательных резервов.

Изменение норм обязательных резервов влияет на объемы кредитных возможностей коммерческих банков. Изменение нормы обязательных резервов относится к сильнодействующим средствам реализации антиинфляционной политики.

В мировой практике данный инструмент не относится к гибким и оперативным инструментам денежно-кредитной политики. Некоторые страны даже исключили его из инструментов денежно-кредитной политики.

4) Интервенции на валютном рынке.

Интервенции на валютном рынке влияют на денежное предложение в экономике и используются в основном в таких странах, которые столкнулись с большим притоком валютной выручки, так как это может вызвать значительные колебания валютного курса. В таких случаях интервенция применяется вследствие необходимости регулирования валютного курса и поддержания золотовалютных резервов.

5) Когда инфляция грозит перерасти в гиперинфляцию, у государства есть только один выход - сокращение темпов роста денежной массы.

Существует два способа осуществление этой меры:

1) «шоковая терапия» или по-другому резкое сокращение денежной массы;

2) «градуирование», то есть постепенное сокращение денежной массы.

Считается, что при первом способе у экономических субъектов возникает доверие относительно намерений правительства и их инфляционные ожидания снижаются и, как следствие, снижение инфляции, однако большим минусом такой политики является резкое снижение объемов производства и занятости.

При втором способе инфляционные ожидания приводят к возникновению инфляционной инерции, а одним из факторов порождающих инфляционную инерцию является индексация денежных доходов, которая, по мнению многих экономистов, является эффективной защитой от инфляции, однако на деле она лишь провоцирует рост денежной массы и саму инфляцию.

Выбор между «шоковой терапией» и «градуированием» правительству страны следует осуществлять в зависимости от социально-экономического положения.

3) Налоговая политика.

Налоговая система является одним из сильных инструментов антиинфляционной политики. При помощи налогов правительство может ограничивать рост зарплат. Изменение налоговых ставок позволяет уменьшить или увеличить стимулы предпринимательской деятельности, и самое главное, увеличение налогов является из одних наиболее эффективных

способов уменьшения денежной массы в обращении. Однако существуют и негативные последствия, например:

1) появление незаконных заработков;
2) падение производства;
3) снижение эффективности производства;
4) рост цен.

Таким образом, Банк России в зависимости от сложившейся экономической ситуации будет осуществлять свою деятельность в 2017 году по трем сценариям: базовому, пессимистичному и оптимистичному, инструменты денежно-кредитной политики останутся прежними.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями и дополнениями от 28.12.2014) [Электронный ресурс]. Точка доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/
2. Годовой отчет Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/publ/?PrtId=god
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и на период 2017-2019 годов [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf

УДК 336.77

Раздроков Е.Н.
доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Вологжанина А.С.
студент 4 курса
факультет «Экономика»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

УРОВЕНЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТА В РФ

Аннотация. В данной статье дается оценка уровню предоставления образовательного кредита в Российской Федерации.

Annotation. This article assesses the level of educational credit in the Russian Federation.

Ключевые слова: образовательный кредит, кредит, банки, обучение, кредитование.

Keywords: education loan, credit, banking, education, credit.

Образовательный кредит в РФ появился только в начале 21 века, не смотря на то, что намного раньше в 1992-ом году предусматривалось

создание системы образовательного кредитования. Об этом говорит ФЗ «Об образовании» от 10.07.1992 г. ст. 42 п.6 «Для организации социальной поддержки студентов …. создается специальная система кредитования в виде личного социального образовательного кредита». Но специалисты не осознавали преимущества данного вида банковского продукта, что было связано с отсутствием платного обучения в РФ, отсутствием информации о зарубежном опыте в данной сфере, или по другим причинам. И только спустя 10 лет создание системы образовательного кредитования стало актуальной задачей по обеспечению доступного образования [16].

Позднее использование образовательного кредитования в РФ связано с тем, что высшее образование было бесплатным, бюджетных мест хватало всем. Для обоснования данного утверждения, приведём статистику Министерства образования и науки, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Распределение студентов в государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования по источникам финансирования обучения в России, тыс. чел

Год	Обучающихся на платной основе, тыс.	Темп роста	Обучающихся за счёт бюджета, тыс.	Темп роста	Всего обучающихся, тыс.	Темп роста
1990	-	-	2966,1	-	2966,1	-
1995	228,6		2 413,40	0,814	2642	0,891
…	…	-	…	-	…	-
2013	3449,7	0,92	2196,9	0,94	5646,7	0,93
2014	3139,2	0,90	2069,8	0,94	5209,0	0,9
2015	3352,1	1,07	1862,0	0,9	5214,1	1

Проанализировав данные таблицы 1, мы наблюдаем, что до 1990-х годов платная форма обучения отсутствовала полностью. За 20-ти летний период с 1995 по 2015 года численность студентов, обучающихся, на платной основе возросло в 14,6 раза, а численность студентов, обучающихся, за счёт бюджета сократилось на 23%. На современном этапе наблюдается тенденция увеличения численности студентов, обучающихся на платной основе и сокращения численности студентов, обучающихся за счёт бюджета.

В 2013 году образовательное кредитование с государственной поддержкой было утверждено Министерством образования и науки как программа по повышению доступности высшего образования. С 2007 по 2013 год проводились субсидирования студенческих займов, что должно было привлечь банки к развитию этого вида кредитования. Но большого интереса у банков вызвано не было, так как студенты – не самая надёжная категория заёмщиков, а так же были низкие процентные ставки, отсутствовал залог, и присутствовала отсрочка на время всего обучения, что

не делало образовательный кредит для них привлекательным.

Правительство разными способами пыталось стимулировать банки, так по условиям эксперимента 2007 года, необходимо было поручительство для отсрочки по платежам. Банк «Союз» выдавал кредиты, а компания «Крейн» - поручительства. Государство в свою очередь возмещало этой компании да 10% суммы выданных кредитов. С 2009 года государство начало компенсировать банкам часть процентной ставки и погашать просроченные кредиты, если их сумма превышала 20% от всех выданных кредитов. Министерство образования и науки признало, что эксперимент прошёл успешно, не смотря на то, что за семь лет было оформлено только 1900 образовательных кредитов. В 2009 году с помощью образовательного кредита можно было оплатить обучение только в 56 учебных заведениях, специализирующихся в основном на естественных и технических науках. По программе 2013 года кредитом можно оплатить обучения в любой образовательной организации, по любой специальности, по любой форме обучения. Так же образовательный кредит даётся для оплаты сопутствующих расходов заёмщика.

За последние годы большое количество студентов воспользовалось образовательным кредитом, но экономический кризис повлиял на развитие нового сектора российского образования в худшую сторону. Он заставил некоторые банки отказаться от субсидирования по образовательным программам, а так же усилить запросы к заёмщикам. Не смотря на это, возможность получения образовательного займа всё-таки есть.

Рассмотрим и проанализируем, сколько студентов воспользовалось данным видом кредитования, данная информация представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Количество студентов, обучающихся в кредит в РФ, тыс.чел.

Год	2013	2014	2015
Количество студентов, обучающихся в кредит	55,3	56,3	58,9
Темп роста	1,04	1,02	1,05

Проанализировав таблицу 2 можно сделать следующий вывод: с каждым годом численность студентов, воспользовавшихся образовательным кредитом, возрастает, но их доля от общего числа студентов очень мала.

Далее рассмотрим российский рынок образовательных кредитов, данная информация представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Российский рынок образовательных кредитов

Год	2013	2014	2015
Объём выданных кредитов, млн. $ США	160	163,1	168,3
Темп роста	1,03	1,02	1,03

Проанализировав таблицу 3 можно сделать следующий вывод: с

каждым годом объём выданных кредитов так же возрастает и наблюдается тенденция к увеличению данного показателя в среднем на 3% ежегодно.

Популярность образовательного кредита объясняется высоким уровнем коммерциализации образования и сложившейся экономической ситуацией. Государство принимает ряд мер для большей доступности образовательных кредитов, а именно:

1) Снижение процентной ставки;
2) Большая часть процентов субсидируется;
3) Обеспечение частичных гарантий;
4) Увеличение срока кредитования после обучения и предоставление отсрочки

Несмотря на вышеперечисленное, данный инструмент не получил у потенциальных заёмщиков широкого распространения. В РФ на сегодняшний день кредитуются следующие виды образования:

- Дошкольное образование;
- Школьное образование;
- Среднее специальное образование;
- Высшее образование;
- Дополнительное профессиональное образование;
- Образование за рубежом.

Рассмотрим структуру кредитуемых видов образования в России за 2015 год, которая представлена на рисунке 2.

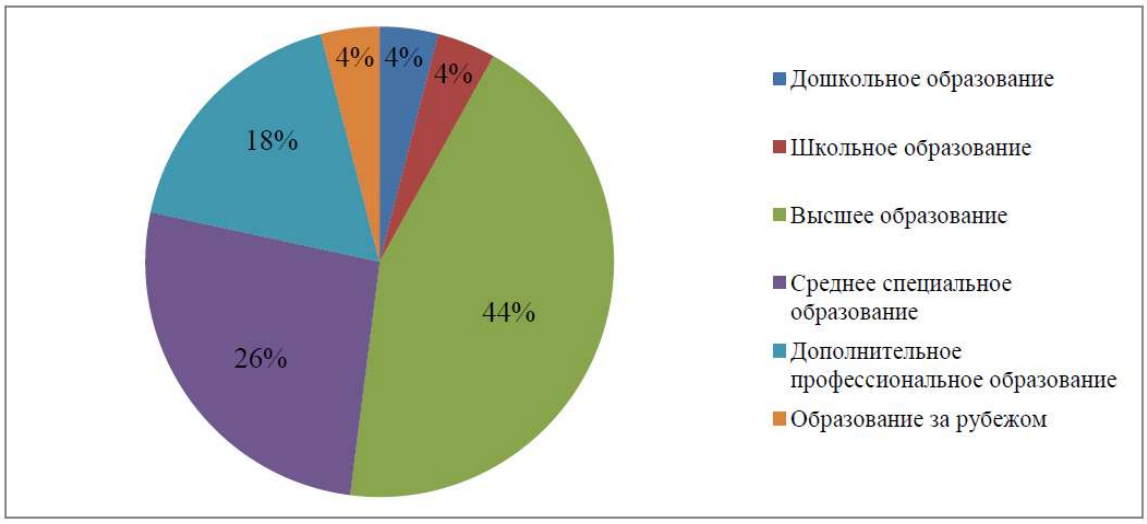


Рисунок 2 – Структура кредитуемых видов образования в России за 2015 год.

Наиболее распространенной является программа кредитования высшего образования (43%). Второе место по распространённости занимают кредиты на среднее специальное образование (26%). Затем идет дополнительное профессиональное образование (17%), образование за рубежом, дошкольное и школьное образование (4%).

Низкая распространённость образовательного кредита заключается в том, что работники чаще предлагают заёмщику потребительский кредит на любые нужды, так как его оформление проще, выдача кредита производится

быстрее и отсутствует необходимость целевого подтверждения. Однако, не стоит думать, что чем быстрее, тем лучше. Ведь, процентная ставка по потребительскому кредиту практически в 2 раза больше ставки образовательного кредитования. Тем более, если потребительские кредиты выдаются без залога, то ставка составляет от 16% - для тех, кто получает заработную плату на карточку данного банка, до 25% - для всех остальных. Так же стоит отметить, что чаще всего студент – это вчерашний школьник, который не имеет ни рабочего стажа, ни официального трудоустройства. Кроме того, у большинства банков минимальный возраст заёмщика составляет 21 год, а студентами становятся только в 18, а то и раньше. Так же, выплаты по потребительскому кредиту начинаются уже со следующего месяца, а у образовательного кредита есть отсрочка до 10 лет. Студентам старших курсов тоже проблематично получить образовательный кредит, так как у многих из них ещё нет постоянного места работы.

Главным отличием образовательного кредита можно считать его целевую направленность, которую необходимо периодически подтверждать. Данный вид кредита является высоко рисковым, поэтому банки предлагают достаточно строгие условия в этом сегменте.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ПАО АО «Банк Союз» [Электронный ресурс] // – Электронные данные. – URL: http://www.banksoyuz.ru (дата обращения: 04.11.2016).
2. Рогалева А.В. Анализ российского рынка образовательного кредитования // NOVAINFO.RU. – 2016. – №44. – С. 78-85.
3. Седова М.Л. Роль образовательного кредита в обеспечении доступности услуг высшего профессионального образования // Вопросы образования. – 2013. - №3. – С. 105-125
4. Семенюта О.Г. Особенности экономического содержания образовательного кредита как социально-ориентированного банковского // Финансовые исследования. – 2014. - №4(45). – С. 64-75.

УДК 368.121

Распопов И.А.
студент 3-го курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа

СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ИМУЩЕСТВА

В статье отражена роль страхования имущества в жизни предприятия. На примере ООО «Восток-Полимер» проанализирована коммерческая недвижимость на складе, предложены различные способы и варианты страхования данных активов. Сделаны необходимые выводы, сформированы предложения и различные рекомендации, касающиеся данной темы.

Ключевые слова: страхование, коммерческое имущество, страховые тарифы, оценка имущества, страховая сумма, страховая премия.

The article reflects the role of property insurance in the life of the enterprise. On the example of "VostokPolymer" analyzed commercial property in stock, various methods and options for insurance assets. Draw the necessary conclusions, formed offers and recommendations on this topic.

Keywords: insurance, commercial property insurance rates, property valuation, the sum insured, the insurance premium.

В первую очередь стоит отметить возросшую важность страхования имущества в рамках сложной финансовой ситуации в стране. По итогу 2016 года можно сказать, что наметилась тенденция по сокращению открытия предприятий, ИП и т.д., всё это говорит о том, что даже самые успешные предприятия рискуют остаться ни с чем в связи с форс-мажорными обстоятельствами. [6]

Как уже было сказано выше, в данной статье будет проанализировано предприятие «Восток-Полимер». Рассмотрим пути и способы защиты от форс-мажорных обстоятельств, которые применяют руководители данной организации и сравним их с тенденциями на страховом рынке.

Страхование склада и, в том числе, складского имущества в этой ситуации – действенный способ защитить свои запасы, товары, постоянные активы от различного рода ущерба.[5]

Конечно, тип и особенности страхования зависят от размера склада. Маленький ли или большой склад ясно одно – страхование обязательно в том случае, если вы хотите иметь уверенность в том, что ваше имущество под защитой. Чтобы не быть голословным я привожу статистику страховых компаний по классификации возникновения ущерба.

В таблице ниже представлены самые популярные причины возникновения ущерба (см. таблицу 1).

Таблица 1. Классификация возникновения ущерба коммерческой недвижимости. [Источник: СК «Росгосстрах»] [Составлено автором]

Пожар	Раз в 5 лет
Прорыв водопровода	Раз в 12 лет
Взрыв газа	Раз в 16 лет

У каждой страховой компании свои базовые страховые тарифы, рассмотрим ниже тарифы СК «Allianz» (см. таблицу 2).

Таблица 2. Базовые страховые тарифы (годовые). [Источник: СК «Allianz»]

Страховые риски	**Уточнение страховых рисков**	**Округленная брутто-ставка, %**
Пожар, удар молнии, взрыв	пожар	0,06%
	взрыв	0,01%
	удар молнии	0,02%
Буря, град	буря	0,012%
	град	0,008%

Прочие стихийные бедствия	наводнение	0,006%
	землетрясение	0,005%
	вулканическое извержение	0,001%
	просадки грунта	0,004%

Перед тем, как застраховать имущество нужно оценить его специальными специалистами с применением определенных методик.

При оценке рыночной стоимости оценщиком была использована следующая градация состояний оборудования и соответствующие проценты физического износа:

0 Новое – 0-5%
1 Очень хорошее – 10-15%
2 Хорошее – 20-35%
3 Удовлетворительное – 40-60%
4 Неудовлетворительное – 85-90%
5 Негодное к применению (лом) – 95-100% [3]

Оцениваемый объект недвижимости представляет собой складское помещение площадью 800кв.м. Данный объект расположен в Ленинградской области, г. Санкт-Петербург. Пр. М.Тореза, 12. Приведены данные анализа специалистами в Таблице 3.

Таблица 3. Техническое описание (состояние) объекта. [Источник: Заключение оценщиками от 5.02.2016] [Составлено автором]

№	Характеристика объекта	Данные по объекту	Техническое состояние	Сумма расходов на материалы, руб.
1	Оцениваемый объект	Склад	-	-
2	Назначение объекта недвижимости	Коммерческое	-	-
3	Место расположения объекта	Г. Санкт-Петербург	-	-
4	Год постройки	1999г.	-	-
5	Общая площадь	800 м2	-	-
6	Высота здания	15м	-	-
7	Группа капитальности	1	-	-
8	Нормативный срок службы	150 лет	-	-
9	Действительный возраст	17 лет	-	-
10	Конструктивный элемент	Сборный ж/б	Состояние очень хорошее	590365,00

11	Фундамент	Сборный ж/б	Состояние очень хорошее	1821305,00
12	Стены	Бетон	Имеются следы протечек сверху	510205,00
13	Перекрытия	Ж/б	Состояние хорошее	952120,00
14	Кровля	Рулонная	Состояние хорошее	720355,00
15	Полы	Бетонные	Состояние хорошее	380050,00
16	Проемы	Металлические	Небольшие царапины	11254022,00
17	Отделочные работы	Масляная окраска	Состояние хорошее	2745559,00
18	Наличие инженерных коммуникаций	Электроснабжение 220/380 Вт	Состояние хорошее	451256,00

Итого: 19425 тыс. рублей

Вся оценка была проведена с целью страхования имущества.

Определим страховую стоимость склада, воспользуемся методикой оценки недвижимости. Установим, что страховая стоимость по состоянию на 5.02.2016 составляет 19425 тыс. рублей по затратному методу.

Данную стоимость и следует принять для расчётов. Страховая стоимость = Оценочная стоимость

Страховая стоимость = 19425 тыс. рублей

Страхование на полную стоимость имеет место, когда согласованная в договоре страховая сумма равняется страховой стоимости имущества.

Только при выполнении этого условия у страхователя имеется полноценная страховая защита. Страховая сумма является основой для расчета страховой премии. Ставка страхового тарифа выражается в виде тысячной доли (промилле) от страховой суммы. [4]

Следовательно: Страховая сумма = Страховая стоимость

Страховая премия = Страховая сумма * Тариф

На складе произошёл страховой случай (пожар), рассчитаем страховую премию по данному случаю: Страховая премия = 19425 тыс. * 0,06% = 1165,5 тыс. После наступления данного случая пострадали некоторые части имущества.

Таблица 4. Ущерб после наступления пожара [Источник: заключение оценщиками после наступления страхового случая от 17.09.2016] [Составлено автором]

Характеристика имущества	Процент повреждений	Нанесенный ущерб, тыс. руб
Проемы	15%	11254 тыс. * 0,15 = 1688
Отделочные работы	35%	2745 тыс. * 0,35 = 960,75
Перекрытия	20%	952 тыс. * 0,2 = 190,4

Итого: 2839,15 тыс. руб.

Далее нужно посчитать размер страхового возмещения:

Страховое возмещение = Убыток * Страховая сумма / Страховая стоимость

Страховое возмещение = 2839,15 тыс. * 1165,5 тыс. / 19425 тыс. = 170,3 тыс.

По расчетам выше можно констатировать, что страхование имущества по полной себестоимости имеет место быть, и должно стать обязательным у тех владельцев предприятий, которые рассчитывают на успех в своей деятельности.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ №4015-1 от 27.11.1992г. (в ред. От 28.11.2015г. с изм. От 30.12.2015г.);
2. О консолидированной финансовой отчётности: Федеральный закон №208-ФЗ от 27.07.2010г. (в Ред. От 04.11.2014г.);
3. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчётности» №217н от 28.12.2015г.;
4. Ефимов О.Н. Эквивалентность экономических отношений: интерпретация понятия в системе «страховой бизнес – страхователь». Страховое дело. 2015. №2. С. 37-41.;
5. Архипов, А. П. Страхование : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2012. – 288 с.
6. Ефимов О.Н. Некоторые правовые и экономические аспекты соотношения понятий «страхование», «страховое дело» и «страховой бизнес», Страховое дело, 2015. №3. 18-22с.

УДК 659

Рафаилова Д.Д.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

Аннотация: В данной статье рассматривается интернет как инструмент маркетинга, а также его влияние на покупательскую способность общества. Кроме того, раскрываются способности действенного применения Интернета как инструмента популяризации интернет продаж.

Ключевые слова: реклама в интернете, развитие маркетинга, маркетинговые исследования, инструменты маркетинга.

Summary: In this article the Internet as the instrument of marketing, and also his influence on consumer ability of society is considered. Besides, abilities of effective application of the Internet as instrument of promoting the Internet of sales reveal.

Keywords: advertising on the Internet, marketing development, market researches, instruments of marketing.

Влиянию Интернета на современный мир нет аналогов в истории. Изобретение телефона, радио, телеграфа, и компьютера привело к беспримерной интеграции всех данных средств в массовую информационную гипермедийную систему, которая в тоже время есть среда для общения и сотрудничества людей, средство общемирового вещания и распространения информации, а также мощный инструмент для ведения бизнеса, лишенного каких-либо пространственных или временных ограничений.

Статья актуальна, так как на сегодня интернет стал обязательной частью в жизни любого человека. Все мы пользуемся его ресурсами, что-то скачиваем, просматриваем различные форумы и сайты, ищем. Конечно же, этим воспользовались рекламисты и маркетологи. В интернете мы сталкиваемся с численностью различной рекламы, каждый предлагает нам воспользоваться услугой, что-то купить, обещая заоблачные возможности и дали, который сделают нас выделяющимся и уникальными по сравнению с общей массой. Но реклама не всегда говорит нам правду, особенно реклама в интернете. Но онлайн промышленность увеличивается и развивается, реклама делается все больше убедительной, а предметы рекламы больше необычными, собственно, что временами видится, не будь рекламы и онлайн станет каким-то не таким.

Цель моей статьи - показать, как интернет оказывает влияние на покупательскую способность общества, его минусы и плюсы, интернет-рекламы и развитие маркетинговой деятельности в общем.

Прямой маркетинг-это встроенная рекламная система, в которой применяется одно или же некоторое количество средств рекламы для получения измеримой реакции со стороны покупателя и/или совершения сделки.

Каналы прямого маркетинга, использовавшиеся до недавнишнего времени: собственная перепродажа, ровная почтовая рассылка (а еще факсимильная ассоциация, голосовой почтовый ящик), продажи по телефону, по каталогам, телемаркетинг, TV (реклама с вероятностью незамедлительного ответа, телемагазины, системы видеотекста), а так же журналы, печатного издания и киоски, радио. Онлайн считается новым каналом прямого маркетинга и в данной роли он не наименее, а временами и больше эффективен, чем классические средства. Но кое-какие фирмы все еще отводят сетевому и прямому маркетингу второстепенную роль, почти все уже практикуют встроенные рекламные коммуникации, еще имеющие заглавие встроенный прямой маркетинг (ИМП). Программы ИМП, сфокусированные на применении в рекламе всевозможных средств, как правило, оказываются в большем количестве эффективнее "единичных" коммуникационных программ.

Одним из самых ценных инструментов прямого маркетинга считается основа данных клиентов, представляющая собой санкционированный и

каждый день пополняемые банки исчерпающих данных о клиентах компании. [2, С. 67]

Фирмы пользуются этими базами данных для определения вероятных покупателей, выделения из совместного количества клиентов группы, которым возможно адресовать определенное предложение, увеличения покупательской преданности и стимулирования повторных покупок. При применении прямого маркетинга меж клиентами и торговцами как правило уточняются взаимовыгодные дела.

Соответственно следует соблюдать благоразумие и не проводить кампании, которые раздражают покупателей, воспринимаются ими как неблаговидные и/или проникновение в приватную жизнь. Создание базы данных вероятных покупателей имеет возможность быть продано методом формирования перечня рассылки новостей Сайта. Подходящим моментом считается то, собственно что юзер по личной воле подписывается на получение извещений и во всякий момент имеет возможность отписаться от подписки. Эта добровольность ликвидирует или понижает плохое отношение к рекламе со стороны покупателей. [1, С. 18]

Впрочем, возможности становления Интернет-маркетинга проекционные. Каждый день фирмы проделывают ставки на маркетинг в сети, разбирая, как раз в среде интернет возможно дожидаться более действенное воплощение передовых концептуальных раскладов и мыслей. Для множества фирм среднего и мелкого бизнеса Интернет-маркетинг является почвой истинного платного успеха, формируя при данном обстоятельства для подъема агентств Интернет-рекламы.

Этим образом становление Интернет-маркетинга считается многообещающим, но для улучшения Интернет-маркетинга нужно каждый день увеличивать квалификацию рекламщиков, менеджеров; улучшать систему скидок; каждый год корректировать маркетинг-планы; апробировать свежие продукты, услуги; разрабатывать общие предложения по продвижению бренда; инициировать служащих для совершенствования свойства работы; помещать в общественные сети визитные карточки; поощрять партнеров в помощи; делать стратегию и численник обновления для веб-страницы; обгонять покупателей, публикуя заблаговременно ответы на вопросы, которые имеют все шансы появиться у покупателя; применить рейтинг и ликбез неблагоприятных клиентских откликов для управления собственным контентом.

Использованные источники:

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Блоги, социальные сети, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети. – С. 18.
2. Интернет в России: тенденции, состояние, перспективы развития. 2014. Отчет. – С. 67.
3. Инструменты Интернет-маркетинга, – [Электронный ресурс] - http://takmak51.ru/

УДК 316.7

Рафикова Д.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

О ПУТЯХ И СПОСОБАХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация: *в статье рассматривается роль коммуникаций в системе управления. В современных условиях коммуникация является основой жизнедеятельности каждой фирмы, организации, предприятия.*

Ключевые слова: *организация, деловое общение, коммуникация, управленческая деятельность, управленческая коммуникация.*

В современной организации за счет большого количества потоков информации постоянно возрастает роль коммуникаций. Существует множество определений понятия «коммуникация» [1].

«Коммуникация» происходит от латинского названия «communicatio», которое означает «общее» или «разделяемое всеми»

Коммуникация включает в себя и то, что передается, и то, как это «что» передается. Для того чтобы коммуникация состоялась, необходимо наличие, как минимум, двух людей.

Эффективная межличностная коммуникация в силу ряда причин очень важна для успеха в управлении. Во-первых, решение многих управленческих задач строится на непосредственном взаимодействии людей (начальник с подчиненным, подчиненные друг с другом) в рамках различных событий.

Во-вторых, межличностная коммуникация, возможно, является лучшим способом обсуждения и решения вопросов, характеризующих неопределенностью и двусмысленностью [5].

Менеджеры затрачивают на коммуникации 50-90% своего времени. Это может показаться невероятным, но, если учесть, что менеджеру приходится общаться, исполняя роли межличностного общения, информационные роли и роли, связанные с принятием решений, а также для выполнения всех управленческих функций, все становится на свои места.

Именно потому, что коммуникации являются неотъемлемой частью всех основных видов деятельности менеджера, их называют связующим процессом. Все три основные ролевые установки менеджеров и все четыре основные управленческие функции нацелены на формулировку организационных целей и их достижение, и степень реализации этих целей, как правило, напрямую зависит от качества коммуникаций [4].

Эффективный менеджер – это менеджер, который эффективен именно в сфере коммуникаций. Такой управленец знаком с природой коммуникационного процесса, обладает отличными навыками устного и письменного общения и понимает, как на качество коммуникаций влияет среда.

Чтобы коммуникации были эффективными, ваш собеседник должен продемонстрировать, что понял свою задачу и то, каких результатов вы от него ожидаете.

Коммуникации эффективны только при условии, что одна сторона предлагает информацию, а другая ее, верно, воспринимает, а для этого к данному процессу необходимо относиться с огромным вниманием.

Менеджеры, недостаточно эффективно действующие в процессе коммуникации, часто действуют так потому, что именно так поступают по отношению к ним их начальники, поскольку менеджеры высшего звена часто служат для подчиненных ролевой моделью [3].

Если наш начальник действует по методу принуждения или неоткровенен с нами, мы, вполне вероятно, поведем себя так же в процессе коммуникации со своими подчиненными.

Но следует помнить, что ваше положение отличается от положения вашего начальства, и совсем необязательно копировать его стиль, даже если он эффективен.

Но что действительно необходимо, так это понять, какую идею вы хотите донести до того, как вы отправите сообщение, и быть уверенными в адекватности и уместности этой идеи для вашей конкретной ситуации и цели.

Выбор средства передачи сообщения не должен ограничиваться выбором одного канала. Часто бывает желательно использовать комбинацию двух или более средств коммуникации. Это усложняет процесс, поскольку отправителю надо установить последовательность использования этих средств и определить, какое время будет их разделять [4].

Однако исследования показывают, что одновременное использование устных и письменных средств коммуникации, как правило, эффективнее, чем, использование одного из этих средств.

Используя оба канала, можно найти более сложные подходы и при этом письменно зарегистрировать ситуацию. Но это не означает, что любой коммуникационный процесс должен включать письменный элемент, это приводит к неуправляемому бумажному потоку в организации.

Обратная связь – это базовая реакция на услышанное, прочитанное или увиденное; информация (в вербальной либо невербальной форме) направляется обратно отправителю, указывая на то, в какой мере сообщение было понято, поверил ли ему получатель, усвоил ли он его и согласен ли с ним. Эффективные коммуникации должны быть двусторонними: обратная связь необходима, чтобы определить, насколько сообщение было воспринято и понято. Менеджер не может полагаться на то, что все сказанное или написанное им будет понято точно так, как он хотел. Менеджер, основывающийся на таком ошибочном предположении, изолирует себя от реальности. Не наладив обратной связи с получателем информации, он резко ограничивает эффективность своей управленческой деятельности [7].

Существует множество способов повышения эффективности

межличностных коммуникаций. Перечислим некоторые из них:

– проясняйте свои идеи до того, как начнете их высказывать (передавать другим людям);

– будьте восприимчивы к возможным семантическим проблемам;

– следите за выражением своего лица, жестами, позой, интонациями;

– выражайте открытость и готовность понимать;

– добивайтесь установления обратной связи, используя следующие приемы:

– задавайте вопросы;

– попросите собеседника пересказать ваши мысли;

– оценивайте язык поз, жестов и интонаций собеседника, которые могут указывать на замешательство и непонимание;

– контролируйте первые результаты работы;

– всегда будьте готовы ответить на вопросы.

На основании изложенных выше аспектов можно говорить о следующих путях повышения эффективности организационных коммуникаций:

– создавайте системы обратной связи;

– регулируйте информационные потоки;

– предпринимайте управленческие действия, способствующие облегчению обмена информацией по вертикали и горизонтали.

– развертывайте системы сбора предложений;

– используйте внутриорганизационные информационные системы: корпоративные печатные издания, стенгазеты, стенды, Интернет и т. п.;

– применяйте достижения современных информационных технологий [2].

Следовательно, эффективные коммуникации просто необходимы для успеха, как отдельного работника, так и организации в целом. Разобравшись в сути коммуникаций на личностном и организационном уровнях, можно научиться снижать вероятность неэффективного общения и стать более эффективным менеджером [6].

Использованные источники:

1. Василенко О.В. Социология и психология массовой коммуникации. Уч. пособие. - Воронеж: ВГПУ, 2015.

2. Моисеева А.П. Коммуникационный менеджмент [Текст] / А.П. Моисеева. - Томск, ТПУ, 2007. - 104 с.

3. Игебаева Ф.А. Роль деловых коммуникаций в формировании профессиональных компетенций выпускника аграрного университета. Российский электронный научный журнал. 2014. № 7 (13). С. 86-92.

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. 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. 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.

УДК 330.101.541

Ребковец В.В.
студент 4 курса
Алешкевич О.С.
студент 4 курса
факультет «Банковского дела»
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается одни из методов преодоления высоких темпов инфляции – инфляционное таргетирование.

Урегулирование уровня инфляции следует отнести к одной из наиболее важных задач государства. В настоящее время подавляющее большинство стран с экономикой переходного типа регулирует рост цен и придерживает его в установленных рамках.Одним из методов преодоления высоких темпов инфляции является инфляционное таргетирование. Благодаря использованию инфляционного таргетирования можно избежать конфликта интересов, поскольку главной целью денежно-кредитной политики становится не стимулирование высокого уровня занятости или роста производства, а плановое «создание» инфляции. Кроме того, при его использовании можно принять различные антиинфляционные мероприятия для предупреждения инфляции.

ИНФЛЯЦИЯ, ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ, ИНДЕКС ЦЕН, ЦЕНОВЫЕ ДИСПРОПОРЦИИ, МОНОПОЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

In article is considered one of methods of overcoming high inflation rates – inflation targeting.

Settlement of the rate of inflation should be referred to one of the most important tasks of the state. Now the vast majority of the countries with economy of transitional type regulates increase in prices and holds it in the established framework. One of methods of overcoming high inflation rates is inflation targeting. Thanks to inflation targeting it is possible to avoid a conflict of interest as not stimulation of the high level of employment or increase in production, but planned "creation" of inflation becomes a main goal of monetary policy. Besides,

in case of its use it is possible to accept various anti-inflationary actions for the prevention of inflation.

INFLATION, INFLATION TARGETING, PRICE INDEX, PRICE DISPROPORTIONS, MONOPOLIZATION OF ECONOMY

В настоящее время в трансформационной экономике нашей страны одной из наиболее важных проблем является достаточно высокий уровень инфляции. Следует отметить, что инфляция доставляет серьёзный ущерб стабильной и эффективной работе предприятий, финансовых учреждений, а также экономическому развитию страны в целом, её народу, значительно снижает доверие населения к правительству Республики Беларусь. Урегулирование уровня инфляции следует отнести к одной из наиболее важных задач государства. В настоящее время подавляющее большинство стран с экономикой переходного типа регулирует рост цен и придерживает его в установленных рамках [1, с. 144].

Одним из методов преодоления высоких темпов инфляции является инфляционное таргетирование.

Для успешного внедрения режима таргетирования инфляции должен быть соблюдён определенный ряд требований. В первую очередь необходимыми исходными макроэкономическими условиями для данного режима, как правило, считаются довольно длительный период относительно низкой инфляции и стабильного валютного курса.

Для установления уровня и динамики развития инфляционных процессов применяются такие показатели как индексы цен (это показатели, которые определяют характеристику роста цен на товары и услуги по сравнению с базовым периодом), к данным показателям относят: индекс потребительских цен, индекс оптовых цен, дефлятор валового национального или внутреннего продукта.

Таблица 1 – Динамика индекса потребительских цен.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс потребительских цен, %	113,3	110,1	109,9	208,7	121,8	116,5	116,2	112

Источник: [3, с.22]

Анализ динамики индекса потребительских цен за 2008-2014гг. можно отметить, что на протяжении первых 3-х лет исследуемого периода анализируемый показатель снижался, но несмотря на это в 2011 г. наблюдается достаточно резкий скачок индекса потребительских цен, что было отражено негативными кризисными явлениями в экономике нашей страны. Далее вновь наблюдалось снижение индекса потребительских цен, к 2015 году уровень инфляции снизился на 4,2 процентных пункта.

Метод инфляционного таргетирования достаточно распространен в мировой практике. Более 30 стран используют инфляционное таргетирование как метод преодоления высоких темпов инфляции в экономике, подавляющее большинство из них это развивающиеся страны. В

качестве примера страны, успешно применяющей режим инфляционного таргетирования, был выбран опыт Чехии. Чехия была одной из первых стран с экономикой переходного типа, которая применила режим таргетирования инфляции на практике.

Принятый в 1997 г. чешским правительством режим инфляционного таргетирования оказал содействие снижению темпа роста цен, и уже в период с 2004 по 2015 гг. Чехия имела среднегодовой уровень инфляции 2,4 процентных пункта.

Таблица 2 – Уровень инфляции в Чехии в 2004-2014 гг.

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
2,8	1,8	2,5	2,9	6,3	1,0	1,5	1,9	3,3	1,4	0,4	0,4

Источник:[6].

В 1998 г. в Чехии отмечался довольно высокий темп инфляции — 10,7%, но уже в 1999 г. данный показатель составил уже 2,1 % и, начиная с этого времени, данный показатель колебался в коридоре +/- 2,5 процентных пункта от среднегодового показателя 2,3%. Далее после незначительного снижения объемов внутреннего валового продукта (ВВП) в 1997— 1998 гг. экономика Чехии показала стабильный рост и достигла пиков в 2006 г., когда темп прироста ВВП составил 6,8%. Таким образом, можно сделать вывод, что применение режима таргетирования инфляции, по опыту Чехии, оказывает положительное воздействие и значительно улучшает экономическое положение страны.

В Республике Беларусь экономическая политика имеет направленность в первую очередь на снижение уровня инфляции и поддержание стабильности и устойчивости обменного курса белорусского рубля.

Для внедрения режима таргетирования инфляции наиболее значимыми препятствиями в нашей стране являются:

- достаточно высокая степень монополизации банковской системы;
- недостаточная самостоятельность центрального банка, низкий уровень привлечения иностранных инвестиций;
- неразвитость финансовых рынков;
- высокая уровень долларизации экономики [4, с.129].

Для успешной реализации режима таргетирования инфляции в Республике Беларусь необходимым является создание ряда институциональных, финансовых и экономических условий. Во-первых, необходимо обеспечить реализацию мер структурного характера, в том числе имеющих направленность на преодоление ценовых диспропорций и снижение высокой степени монополизации экономики[5, с. 3].

Таким образом, проблемы, как институционального плана, так и вытекающие из собственной монетарной политики и складывающейся макроэкономической ситуации в стране затрудняют возможность использования инфляционного таргетирования на данный момент.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки.: Учеб. / Г.И. Кравцова, Г.С. Кузьменко, Е.И.

Кравцов и др.; Под ред. Г.И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2010. – 527 с.
2. Корищенко К. Н. Концепция перехода к инфляционному таргетированию в России // Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора наук .Спб., 2009.
3. Статистический Ежегодник Республики Беларусь, 2015// Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол.: И.В. Медведева [и др]. – Минск, 2015. – 524 с.
4. Перспективы перехода к режиму инфляционного таргетирования в Республике Беларусь [Текст] / Н. В. Лузгин, Н. В. Годес // БЕЛОРУССКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ : ежеквартальный научно-практический журнал. - 2010. - N 3. - С. 121-132.
5. Совершенствование механизмов реализации денежно-кредитной политики в 2013 году [Текст] / С.В. Калечица // Банковский вестник: Информационно-аналитический инаучно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь.-2013- N 1.- с 3.
6. Инфляция в Чехии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=czech&table=inecia. Дата доступа: 19.04.2015

УДК 338.12.017

Резванова Д.Б.
магистрант 1 курса
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Аннотация: статья посвящена исследованию особенностей управления процессом ценообразования на рынке олигополистической конкуренции, выявлению ключевых факторов, задающих движение цен на рынке упаковочных материалов.

Ключевые слова: управление ценообразованием, нестабильность мировой конъюнктуры, ценовая политика.

На рынке производителей упаковки, как, пожалуй, и на любом другом, часто поднимается вопрос об управлении ценообразованием. Обратившись к теории, можно вспомнить, что ценообразование, по сути,- это процесс или способ формирования и изменения цен, их уровней, соотношения и структуры, на который оказывают влияние множество различных факторов.

В значительной степени формирование цен зависит от типа рынка, на котором работает предприятие. Структуру рынков определяют факторы, как количество и размеры фирм, характер производимой продукции, легкость вступления в рынок или выхода из. Него. Но главным признаком, которая положена в основу классификации рынков, является степень влияния отдельного продавца (покупателя) на формирование рыночных цен. С

учетом перечисленных факторов различают четыре типа рынков: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и совершенная монополия (Таблица 1).

Таблица 3- Характерные черты основных моделей рынка[43]

Модель рынка		Число фирм	Тип продукта	Контроль над ценами	Вход на рынок
Совершенная конкуренция	Чистая конкуренция	Очень много	Однородный	Отсутствует	Ничем не ограничен
Несовершенная конкуренция	Монополисти-ческая конкуренция	Много	Разнородный	Присутствует, но в довольно узких рамках	Сравнитель-но легкие препятствия
	Олигополия	Несколь-ко	Разнородный или однородный	Ограниченный взаимной зависимос-тью, значитель-ный при сговоре	Существенные препятствия
	Чистая монополия	Одна	Уникальный	Значитель-ный	Невозможно

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать однозначный вывод, что рынок упаковочных материалов является олигополистическим. Поскольку этот рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга и соответственно вынужденных считаться с реакцией своих конкурентов на рынке.

Обратимся к изучению сущности и особенностей ценообразования на рынке олигополистической конкуренции (олигополии). В теории возможны два варианта реакции конкурентов на попытки манипулирования ценами одной из фирм: либо они не отвечают на действия своего конкурента (кривая D1 на рисунке 1а будет иметь высокую эластичность, поскольку объемы продаж фирмы сократятся значительно при данном снижении цен), либо отслеживают их и соответствующим образом реагируют (эластичность кривой будет снижаться D2 на рисунке 1а). Однако в условиях олигополии каждая из немногих крупных фирм знает, что если она снизит цену для расширения объема продаж, то другие фирмы для сохранения своей доли рынка вынуждены будут сделать то же самое. В результате у каждой фирмы при прочих равных условиях останется прежняя доля продаж при снижении прибыли. В то же время, если бы данная фирма, напротив, повысит цену на свою продукцию, то другие фирмы вряд ли последуют ее примеру, так как у них появляется возможность захватить дополнительную часть рынка и

[43] Составлено автором по данным [5,7]

реализовать больше продукции. Следовательно, у данной фирмы при повышении цены объем реализованной продукции может снизиться очень существенно. То есть, при построении графика кривая спроса фирмы примет вид ломаной линии a c изломом в точке E, а график кривой предельной выручки будет иметь разорванный вид (рисунок 1б).

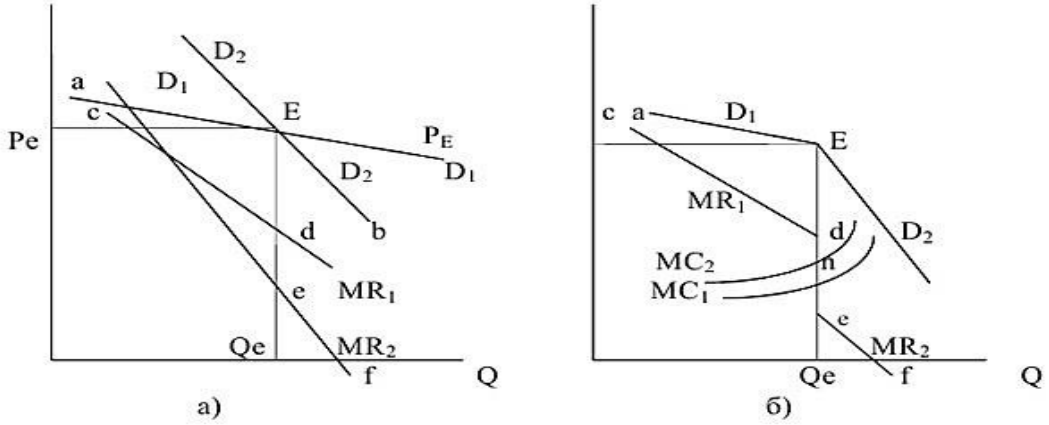


Рисунок 1-Ломаная кривая спроса фирмы в условиях олигополии [5]

В экономической науке существуют также и различные модели ценообразования в условиях олигополии: модель дуополии, теории игр, олигополистической координации, ломаной кривой спроса. Отметим, что для рынка упаковочных материалов характерна модель олигополистической координации. Согласно данной концепции, между фирмами существуют различные формы взаимосвязей, которые направлены на достижение общей цели (сговор, лидерство цен и др.). Если тактика сговора предполагает договор координации действий между игроками при установлении цен, то при лидерстве цен, наоборот, одна или несколько фирм устанавливают цену, а другие ей следуют. Как правило, множество мелких игроков следуют уровню цен, который задают лидеры рынка. Однако фирмы в условиях олигополии сходятся на том, что наиболее эффективно прибегать к коллективным действиям и проводить одинаковую для всех политику ценообразования, нежели преследовать индивидуальные для каждого игрока цели. Поэтому одной из наиболее распространенных форм координации действий олигополистов является установление цены в соответствии с правилом «издержки + прибыль». В этом случае определяется норма прибыли и цена вычисляется, исходя из издержек производства и установленной нормы прибыли. Все фирмы отрасли должны следовать этому правилу и не снижать цену. Давайте посмотрим, так ли это на самом деле?

Сразу же необходимо отметить, что положение дел в производстве упаковочных материалов имеет очень сильную зависимость от динамики цен на сырье, которые формируются в зависимости от изменения цен на энергоносители. В свою очередь, цены на энергоносители находятся в глубокой зависимости от множества факторов, например от «правительственного курса, геополитической ситуации, сезонных влияний,

спроса и предложения». [12].

В силу того, что все расчеты на мировом энергетическом рынке производятся в долларах США, можно проследить некую взаимосвязь между его курсом и ценами на энергоносители. Поскольку стран- продавцов нефти и газа на рынке немного, большинство государств вынуждено полагаться на импорт сырья, а значит, возрастает спрос этих стран на доллары, что, в свою очередь, провоцирует рост его курса. Таким образом, доллар начинает активно расти, что делает углеводороды дорогими для покупателей. А поскольку они должны отдавать больше своей национальной валюты за товар, спрос с их стороны на сырье падает, что заставляет продавцов снижать цены. Абсолютно противоположная ситуация складывается при падении курса доллара. Снижающийся доллар США делает «черное золото» более привлекательным для импортеров, что подстегивает их интерес и вызывает изменения в цене на нефть. То есть, цена на нефть движется в противоположном движению доллара направлении.

Что произошло на рынке энергоносителей в 2014 году? После получения хорошего уровня поддержки летом 2014 г., стартовал сильный восходящий тренд, который в купе со спекуляциями на рынке энергоносителей, снижением спроса в Китае, слабостью некоторых европейских экономик и рядом других факторов к декабрю того же года обрушил цены на нефть (рисунок 2).

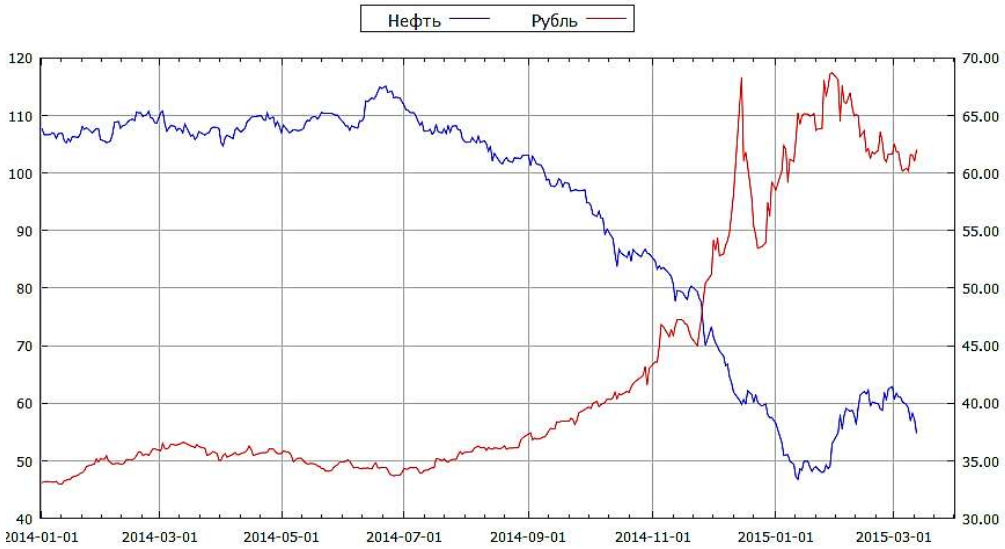


Рисунок 2 - Взаимосвязь цен на нефть (левая шкала) и курса доллара по отношению к рублю (правая шкала) [13]

Давайте разберемся, как данная ситуация сказалась на российском рынке. А сказалась она весьма плачевно, поскольку зависимость между курсом рубля и котировками цен на нефть прямая, и, следовательно, обратная к курсу доллара. Другими словами, падение цен на нефть и укрепление доллара, спровоцировали сильнейшую девальвацию рубля (рисунок 3).

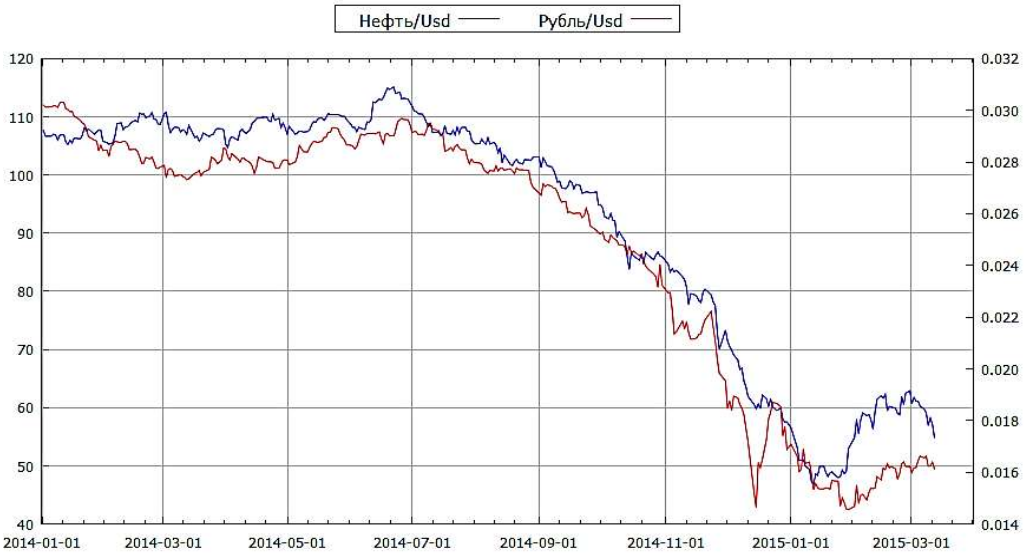


Рисунок 3 - Взаимосвязь цен на нефть (левая шкала) и курса рубля по отношению к доллару (правая шкала) [13]

Так как отечественные экспортеры торгуют нефтью по мировым ценам, то есть в долларах, они выигрывают от ослабления национальной валюты, поскольку для внутренних расчетов (на оплату труда, амортизацию, электроэнергию и т.д.) (рисунок 4) они будут использовать рубли. А в условиях повышенного курса доллара экспортеры будут наращивать свою рублевую выручку. Таким образом, предложение рублей на отечественном рынке растет, что снижает спрос на них и опускает курс рубля.



Рисунок 4 - Структура рублевых затрат российских нефтехимических производителей в 2014 г. [11]

По логике вещей, при снижении цен на энергоресурсы, должны снижаться цены и на производимые из них материалы, что мы наблюдали и продолжаем наблюдать. Так, издержки на производство этилена по миру сократились в среднем в 2,2 раза (на 55%), а «лидерами стали североамериканские пиролизы на нафте (–75%) и сжиженных газах (–73%)» [11]. Парадоксально, но при снижении цен на энергоносители и производный от него этилен, цены на упаковку и композиты для ее производства не снизились, а, наоборот, выросли. На то есть две основные причины: либо высокая импортозависимость, что в условиях девальвации рубля сильно удорожает сырье, либо намеренное завышение цен на композиты отечественными производителями для реализации на внутреннем рынке, поскольку в сложившейся макроэкономической ситуации для них поставлять продукцию на экспорт намного выгоднее.

Так, например, российский рынок ПЭ представлен всего семью основными производителями, причем «доминирующую позицию занимает «Казаньоргсинтез», доля которого на рынке ПЭ равна 40%» (рисунок 5).



Рисунок 5 - Мощности по производству ПЭ в России в 2014 г. [8]

2014 г. оказался очень сложным для производителей ПЭ, основной причиной стало чрезвычайное происшествие, произошедшее на Ставролене в феврале месяце. В результате «разгерметизации клапана установки по производству этилена с последующим факельным горением газа» [8] произошел взрыв, ликвидация последствий которого привела к простою предприятия вплоть до апреля 2015 г. [4]. В результате объемы производства ПЭНД, основного сырья для производства полиэтиленовых фасовочных пакетов, мусорных мешков, пакетов-маечек и др., резко упали, а спрос на него остался на прежнем уровне (рисунок 6). То есть на рынке образовался дефицит предложения. Усугубила положение начавшаяся в конце года резкая девальвация рубля.

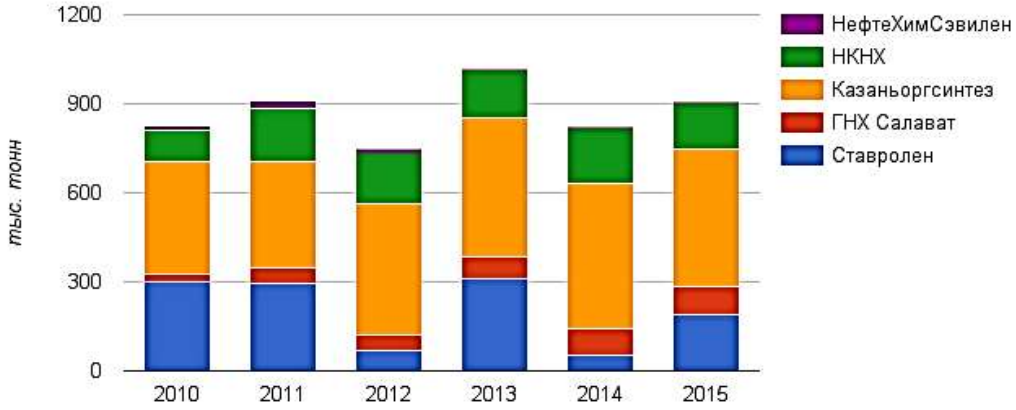


Рисунок 6 - Производство ПЭНД в России по компаниям в 2010-2015 гг. [10]

Таким образом, наглядно прослеживается прямая зависимость курса доллара и стоимости ПЭНД в гранулах: в сложившихся условиях стоимость последнего с января 2014 г. к февралю 2015 г. выросла на 40%, а курс доллара к рублю более чем на 100%. Это значит, что с ростом курса иностранной валюты отечественным производителям становится более выгодным экспортировать, нежели снабжать внутренний рынок. А дефицит предложения, в виду временного выбытия с рынка второго по величине поставщика ПЭНД позволил производителям повысить цены для отечественного рынка еще больше. Сразу после возвращения Ставролена на рынок, цены опустились. Хотя, это, скорее всего, была вынужденная мера, поскольку в целях наращивания прежних объемов после пережитого кризиса компания предлагала свою продукцию по одной из самых низких цен на рынке, поэтому остальным просто пришлось снижать цены, дабы

оставаться конкурентоспособными. Стабилизация цены на сырье произошла только с января 2016 г., и до апреля месяца оставалась на уровне 109 руб./кг. ПЭНД в гранулах, по внутренним данным компании Z (рисунок 7) (подробнее в таблица Б1).

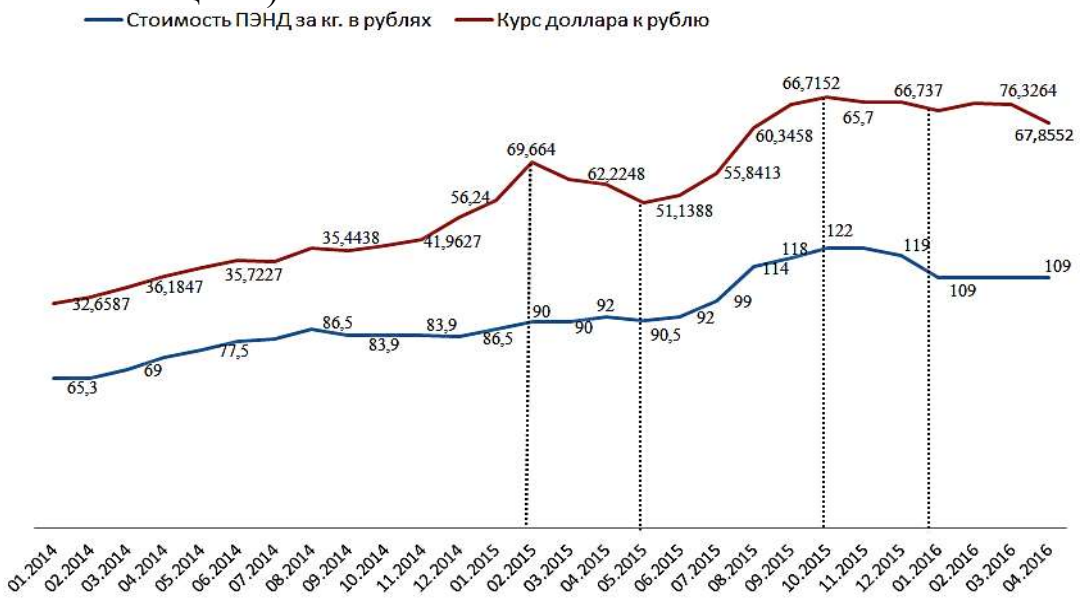


Рисунок 7- Динамика цен на ПЭНД , приобретаемого компанией Z, и курса доллара к рублю за 01.01.2014- 01.04.2016 гг.[44]

Похожая тенденция отмечалась и на рынке ПП. Доля Ставролена на отечественном рынке ПП составляла 10% в 2014 г. (рисунок 8), конечно, позволила другим отечественным производителям «поиграть» ценами на товар после его ухода. Однако в силу того, что мощностей на отечественном рынке было достаточно для удовлетворения внутреннего спроса, цены на ПП выросли в меньшей, по сравнению с другими полимерами, степени. Это, в свою очередь, «позволило выбирать между импортом и конкурентными по цене локальными поставками в пользу последних».



Рисунок 8 - Мощности по производству ПП в России в 2014 г. [8]

После «возвращения Ставролена в строй» и снижения курса доллара цены на гомо ПП стабилизировались. Однако на фоне резкой девальвации рубля в июне - августе цены на полимер в среднем по России выросли почти на 10 руб./кг. (рисунок 9).

[44] Составлено автором по данным компании Z и [13]

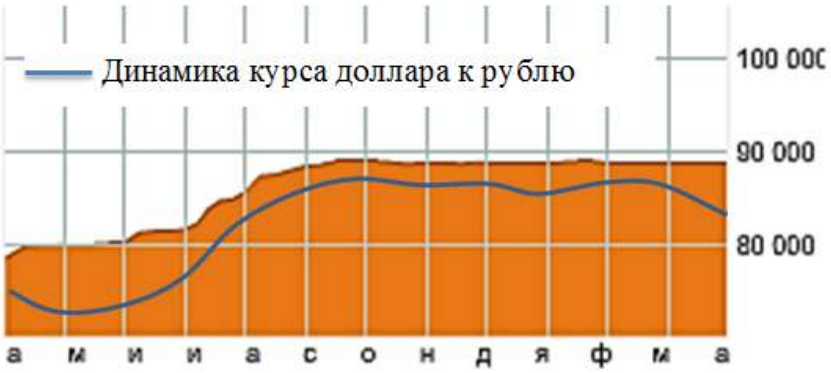


Рисунок 9- Динамика цен на ПП-гомо в руб./т в России и «поведение» курса доллара за период 01.04.2015-01.04.2016 гг. [14]

Так, на примерах динамики цен на ПЭНД в гранулах и гомо-ПП мы убедились, что цены на конечную продукцию, в нашем случае - упаковку, зависит от политики отечественных производителей, которые в условиях девальвации рубля предпочитают работать на экспорт. А, поставляя полимеры для производства упаковочных материалов на внутренний рынок, намеренно коллективно завышают цены, чтобы сохранить определенный уровень рентабельности предприятий.

Довольно интересная и абсолютно иная ситуация сложилась, например, на рынке ПВХ. В первую очередь, необходимо отметить, что именно от поставок этого полимера на отечественный рынок Россия наиболее импортозависима, то есть внутреннее потребление превышает предложение. Производством ПВХ занимаются всего 4 компании (рисунок 10), причем самая крупная из них была запущена лишь в сентябре 2014 г. Новый завод «является совместным предприятием СИБУРа (50%) и бельгийской корпорации SolVin (50%)» [8].



Рисунок 10 - Мощности по производству ПВХ в России в 2014 г. [8]

Цена на ПВХ на рынке также складывается под влиянием определенных факторов. Поскольку собственные мощности по производству полимера не могли удовлетворить внутреннего спроса, производители упаковки просто-напросто были вынуждены импортировать сырье. В сложившихся макроэкономических условиях импорт стал дорогим со всеми вытекающими из этого последствиями, поэтому производители перешли к реализации политики импортозамещения и начали наращивать собственное производство ПВХ. В результате, за 2015 г. удалось сократить импортные поставки и увеличить объемы отечественного предложения на 20% [9]. Для того, чтобы сохранить свою долю на российском рынке наши основные поставщики, Китай и США, пошли на беспрецедентные меры и снизили свои цены до рекордно низкого уровня. Однако прежних объемов импорта достичь так и не удалось, даже несмотря на пик роста импортных поставок в

августе-сентябре во время остановки РусВинила и Саянскнефтехима на профилактику. Кстати, именно в этот период, который совпал с очередным скачком курса, отмечается наибольший рост цены на ПВХ (рисунок 11).



Рисунок 11 - Динамика цен на ПВХ-С в руб./т в России и «поведение» цен на нефть марки Brent за период 01.04.2015-01.04.2016 гг. [14]

Таким образом, высокие темпы роста спроса привели к тому, что Россия стала импортером ПВХ. Однако в виду нестабильной макроэкономической ситуации в России увеличилось внутреннее производство. А это значит, что главным фактором, определяющим цену на полимерное сырье, а затем и упаковку, стала динамика цен на нефть. Однако резкие колебания курса доллара по-прежнему оказывают влияние при ценообразовании, поскольку отрасль по-прежнему зависит от импортных поставок. Стоит также отметить, что отечественные производители ПВХ, в отличие от производителей ПЭ или ПП, не могут свободно диктовать цены. поскольку спрос на ПВХ только за 2015 г. сократился на 12% [1], и, по оценкам некоторых специалистов, продолжит снижаться.

Подводя итог, можно сделать вывод, что основной проблемой для отечественного производства пищевой упаковки является сырьевое обеспечение, с учетом того, что стоимость углеводородов и цена конечной упаковочной продукции имеют своеобразную зависимость. При снижении цены на нефть, цены на упаковку, в частности и пищевую, растут, также как и растут цены на производные от переработки углеводородов материалы (рисунок 12).



Рисунок 12 - Усредненные цены на полимеры август 2014 – август 2015 гг., руб./кг. [2]

Нами было выявлено несколько основных факторов, которые задают направление движения цен. Во-первых, количество игроков на рынке. Чем их меньше, тем большая вероятность того, что они начнут диктовать цены на внутреннем рынке, поскольку порой им намного выгоднее отгрузить продукцию на экспорт. Во-вторых, девальвация рубля заставляет поднимать цены на конечную продукцию, поскольку сами производители, из-за отсутствия производственных мощностей по переработке углеводородов в стране, вынуждены завозить сырье, а иногда и готовый продукт, на менее выгодных условиях. В-третьих, «в производстве полимерной упаковки доля сырья в ценообразовании очень сильно зависит от степени его переработки» [6], чем больше сырьевая составляющая, тем больше товар подвержен колебаниям цен на углеводороды. Наконец, не стоит также забывать, что при производстве различных типов упаковки используются различные добавки и наполнители, стоимость которых также подвержена изменениям.

Использованные источники:

1. Карайченцев, С. За девять месяцев 2015 года спрос на ПВХ в России сократился на 12% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mrcplast.ru/news-news_open-313075.html, свободный
2. Кацевман, М. Л. Актуальная ситуация на российском рынке пластмасс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.interplastica.ru/files/kacevman_polimer_plaza__%E2%80%94_kopija.pdf, свободный
3. Кириякова, Н. И. Теория общего равновесия и неравновесная экономика [Текст]: Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : [Издательство Урал. гос. экон. ун-та], 2008 - 2009
4. ЛУКОЙЛ возобновил производство этилена и пропилена на заводе Ставролен [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://neftegaz.ru/news/view/136319-LUKOYL-vozobnovil-proizvodstvo-etilena-i-propilena-na-zavode-Stavrolen, свободный
5. Максимова, В.Ф., Горяинова, Л.В.. Микроэкономика [Текст]: Учебно-методический комплекс. – М.:Изд. центр ЕАОИ, 2008
6. Максименко, О. Кэш флоу упаковки [Электронный ресурс]. –2009. – Режим доступа: http://www.loglink.ru/massmedia/analytics/record/?id=656, свободный
7. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики. [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
8. Нефтехимия в России: выбор вектора развития [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Oil---Gas/EY-petrochemical-industry-in-russia-survey-overview, свободный
9. ПВХ в России – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mrcplast.ru/reports/pvc-in-Russia-2016.html, свободный
10. Полиэтилен 2016: Рост на перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://plastinfo.ru/information/articles/558/, свободный
11. Российская нефтехимия и дешевая нефть: конкурентоспособность и

риски[Электронный ресурс]. –2015. – Режим доступа: http://www.rupec.ru/analytics/31937/, свободный
12. Шаповалова, В.А.Анализ зависимости цены на нефть и курса доллара США для российского рынка с выявлением кризисных периодов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fa.ru/news/I/Математические%20методы%20и%20анализ%20рисков/Shapovalova.pdf, свободный
13. Финам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finam.ru/, свободный
14. Market report company [Electronic resource]. – Access mode: http://www.mrcplast.ru/, free

УДК 94

Реуцкая В.В.
студент 1 курса ААИ
Кравец В.С.
научный руководитель, доцент
кафедра истории
Южный федеральный университет (ЮФУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону

ДИНАСТИЯ РОМАНОВЫХ: УТРАТА ВЛАСТИ И ЭМИГРАЦИЯ

Аннотация: *в статье рассматриваются причины, исполнители и последствия отрешения династии Романовых от власти в России.*

Ключевые слова: *Николай II, дом Романовых, Февральская революция, Керенский, монархическая династия.*

Abstract: *this article discusses the causes and consequences of the removal, performers of the Romanov Dynasty from power in Russia.*

Keywords: *Nikolay II, House of Romanov, the February revolution, Kerensky, monarchical dynasty.*

Изучение истории России невозможно без исследования судеб лиц, руководивших ею. Более 400 лет назад во главе Российского государства встали монархи Романовы. О биографиях русских царей и императоров, о результатах их деятельности написано много статей, научных работ, несколько книг серии «ЖЗЛ», издано несколько биобиблиографических справочников, опубликованы сборники писем и документов. Основная их часть посвящена становлению монархической династии и правлению отдельных ее представителей.

В этой статье будет рассмотрено отрешение династии от власти и пребывание ее членов в эмиграции. Актуальность данной теме придает то, что через несколько месяцев наступит вековой юбилей кончины российской монархии.

Февраль 1917 года переполнил чашу народного терпения. Кровопролитная война, слабость власти и тайное управление ею Распутина, немецкий шпионаж, нерешительность Николая II и множество других, более

мелких причин привели к тому, что царская Россия, возведенная архитекторами Романовыми на мощном фундаменте вековой отсталости, религии и подавления недовольных, рухнула в течение недели. 23 февраля, после отъезда императора из Царского Села в Ставку, в Петербурге забастовало 50 предприятий с 97 тысячами рабочих, 24 февраля бастующих было уже 200 тысяч. 27 февраля на сторону восставших перешли части Петроградского гарнизона, к 1 марта более 170 тысяч солдат присоединились к мятежу.[45] Началась Февральская революция.

Заметим, что не большевики были ее инициаторами: В.И. Ленин находился за границей и, хотя о назревании революционного кризиса он предупреждал, но вооруженное восстание и отстранение самодержца от власти явилось для него неожиданностью, как и для большинства членов ЦК РСДРП (б). Февральскую революцию организовали и возглавили члены Государственной Думы: председатель Михаил Родзянко, Александр Керенский, Александр Гучков и др.

2(15) марта 1917 года император Николай II, блокированный заговорщиками на станции Дно, подписал манифест об отречении от престола за себя и наследника цесаревича Алексея Николаевича в пользу следующего в порядке престолонаследия, своего брата великого князя Михаила Александровича.[46] 3(16) марта великий князь Михаил Александрович под давлением председателя Государственной Думы М.В. Родзянко и депутата А.Ф. Керенского подписал акт, согласно которого он не отрекался от своих прав на престол, но откладывал принятие верховной власти. Он заявлял, что готов принять ее только в том случае, «если такова будет воля великого народа нашего, которому и надлежит всенародным голосованием через представителей своих в Учредительном собрании установить образ правления и новые основные законы государства Российского.»[47]

Согласно определению Энциклопедического словаря Брокгауза и Эфрона, в российской империи Российский императорский дом представлял собой «особый класс, преимущества которого обусловливаются или тем, что его члены, при известных условиях, могут быть призваны к наследованию престола, или же тем, что они связаны браком с лицами, имеющими или могущими иметь право на престол».[48] На момент Февральской буржуазно-демократической революции 1917 года Российский императорский дом состоял из 61 особы мужского и женского пола.

Исследователи событий февраля-марта 1917 года нередко ставят под сомнение юридическую состоятельность подписанных документов, даже заявляют о фальсификации подписей, несовпадении времени и нарушении необходимых процедур: «Лидер кадетов Милюков считал, что царь

[45] «Загадки истории», №9, 2016, с.20.
[46] А.В. Закатов «Становление династии Романовых в изгнании», М.:2013, с. 213-214.
[47] «Биржевые ведомости», №16120, 1917, 5 марта.
[48] Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона. СпБ, 1893. Т.XXVII, с. 118-121.

специально отрекся «неправильно» в пользу брата, чтобы затем объявить отречение нелегитимным и вернуть себе власть».[49]

Документ, подписанный великим князем Михаилом Александровичем, с точки зрения действовавшего законодательства, не имел никакой юридической силы, т.к. противоречил Своду законов российской империи. Но он создал сложную с моральной точки зрения ситуацию: другим членам династии показалось неэтичным подвергать сомнению волеизъявление старшего в династическом смысле лица и реализовывать собственные права. В течение полугода Россия оставалась формально монархией с вакантным престолом. Лишь 1(14) сентября 1917 года председатель Временного правительства А.Ф. Керенский, не дожидаясь решения Учредительного собрания, провозгласил республиканский образ правления.[50]

Таким образом, монархия в России была ликвидирована еще до прихода к власти партии большевиков, силами буржуазных демократов, к которым примыкали и члены императорской фамилии. Сложилась даже некая великокняжеская фронда, координировавшаяся великим князем Николаем Михайловичем Романовым, убежденным, что «монархия – прочитанная страница». Оппозиционеры пытались уговорить императора пойти на уступки Госдуме, отстранить от двора Г.Е. Распутина и провести реформы в государстве.[51] Дмитрий Павлович (сын Павла Александровича, брата царя), участвовал в убийстве Григория Распутина, что, по мнению большинства специалистов, стало одной из причин падения монархии и развала страны.[52] Великий князь Кирилл Владимирович в дни февральских событий расхаживал с красным бантом, приветствуя демократию.

Но главной причиной распада монархического строя в России стало значительное ухудшение жизни простого народа – деревня обезлюдела в результате призыва мужиков на войну, откуда они возвращались искалеченными, отравленными газами, а то и не возвращались вовсе. Рабочие выполнявших военные заказы заводов стонали от напряженного труда, не приносившего, однако, им высокой заработной платы из-за установленной жадными до прибылей капиталистами системы штрафов. Солдаты не получали качественной пищи, обмундирования, оружия – пользуясь мягкотелостью царя и полной бесконтрольностью, интенданты наживались на военных поставках, снабжая армию гнильем. Процветала коррупция, воровство, расхлябанность.

После отречения императора ситуация не улучшилась. Министры Временного правительства были слишком заняты дележом портфелей и хлебных мест, а не нуждами народа. Нарушилось снабжение, начался голод. Все это и привело к следующему революционному взрыву.

---

[49] Одинцов А. Как умирала монархия. «Загадки истории», №9, 2016.
[50] А.В. Закатов «Становление династии Романовых в изгнании», М.:2013, с. 214-215
[51] Лебедев В.Д. Падение монархии в России и великие князья Павел Александрович и Дмитрий Павлович. М.:2013, с. 190-191.
[52] Там же, с.194-198.

В Советской России не было принято закона об изгнании главы династии и его прямого наследника, как, например, во Франции, - ограничились конфискацией имущества.[53] Более того, есть свидетельства, что В.И. Ленин хотел, чтобы под Брестско-Литовским мирным договором стояла подпись императора Николая II[54]: «Кто начал войну, тот пусть ее и закончит». Даже в Конституциях РСФСР 1918 и 1924 гг. упоминаются члены царствовавшего в России дома, правда, в части лишения избирательных прав. Следовательно, Советская власть не подвергала сомнению существование династии и не пыталась законодательно объявить ее несуществующей.

Считаю, что именно это стало одной из причин прямого физического уничтожения членов императорской фамилии (в 1918-1919 гг. было расстреляно 12 мужчин и 6 женщин). Шла жестокая Гражданская война, территории переходили из рук в руки. Опасаясь того, что захваченные войсками интервентов великие князья станут знаменем белого движения, возглавят его, красные командиры (или преследовавшие свои цели члены тайных организаций, примкнувших к революции) ставили их к стенке, не всегда согласовывая свои действия с Советом Народных Комиссаров.

Оказались за пределами России 20 членов дома Романовых мужского пола и 24 особы женского пола. В эмиграции происходил процесс идейного брожения и попыток самоорганизации. Она, как и Белое движение в целом, не была абсолютно монархической: часть стояла за буржуазную республику, другие – за конституционные ограничения, третьи – за новую династию. Однако значительная часть хотела вернуть на трон России Романовых. В российской зарубежной диаспоре по сей день не прекращаются споры о династических линиях, их легитимности и правах на престолонаследие.

После гибели в 1918 году мужского потомства императора Александра III главой династии стал считаться великий князь Кирилл Владимирович – старший внук Александра II. В июне 1917 года он переехал в Финляндию, впоследствии отделившуюся от России (не без его участия).[55] 31 августа(13 сентября) 1924 года он, удостоверившись свидетельствами следователя Н.А.Соколова, обнародовал манифест, в котором объявил о кончине императора Николая II, цесаревича Алексея Николаевича и великого князя Михаила Александровича и принял титул Императора Всероссийского, назначив своего сына Владимира Кирилловича наследником престола.[56]

Наследники этой династической линии считают себя законными претендентами на российский престол, хотя другие потомки Романовых не признают за ними этого права. В среде эмигрантов, принадлежавших к царской фамилии, не прекращаются династические споры: устанавливается старшинство, обсуждается законность браков и родившихся наследников. В

[53] А.В. Закатов «Становление династии Романовых в изгнании», М.:2013, с. 217
[54] «Загадки истории», №9, 2016, с.22.
[55] А.В. Закатов «Становление династии Романовых в изгнании», М.:2013, с. 223-224.
[56] «Исторический вестник», т.6 (№153), декабрь 2013.

1991 году Владимир Кириллович по приглашению мэра Собчака приезжал на переименование Ленинграда в Санкт-Петербург.[57] С тех пор представители разных династических линий неоднократно бывали в России.

Использованные источники:

1. Закатов А.Н. Становление династии Романовых в изгнании. М.:2013
2. Лебедев В.Д. Падение монархии в России и великие князья Павел Александрович и Дмитрий Павлович. М.:2013
3. Одинцов А. Как умирала монархия. «Загадки истории», №9, 2016.
4. Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона. СПб., 1893
5. «Исторический вестник», т.3 (№150), апрель 2013
6. «Исторический вестник», т.6 (№153), декабрь 2013
7. «Загадки истории», №9, 2016.
8. «Биржевые ведомости», №16120, 1917, 5 марта
9. http://www.online812.ru/2010/12/16/009/

УДК 94

Реуцкая В.В.
студент 1 курса ААИ
Кравец В.С.
научный руководитель, доцент
кафедра истории
Южный федеральный университет (ЮФУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ С ИСЛАМСКИМ МИРОМ В IX-XVIII ВЕКАХ

Аннотация: *в работе рассматривается уникальный российский опыт взаимоотношений с миром ислама от средневековья до конца XVIII века.*

Ключевые слова: *Русь, Золотая Орда, ислам, Московское государство, Османская империя.*

Abstract: *in this paper the unique Russian experience of relations with the Islamic world from the Middle Ages until the late 18th century.*

Keywords: *Rus, Golden Horde, Islam, Muscovy, Ottoman Empire.*

Тема конструктивного взаимодействия между цивилизациями в настоящее время резко актуализировалась в связи с многочисленными политическими и экономическими вызовами, связанными с появлением и действиями так называемого «исламского государства». Россия же обладает уникальным историческим опытом поисков компромиссов и одновременного взаимного обогащения культур, ценной традицией долгого религиозного мира. В данной работе приведены примеры, показаны некоторые этапы и стороны взаимоотношений России, с одной стороны - со странами ислама, с другой - с мусульманами внутри нашего государства.

Для России ислам, распространившийся за последние 14 веков в Азии,

[57] http://www.online812.ru/2010/12/16/009/

Африке и, частично, в Европе, объективно не может считаться чем-то внешним и чуждым – около 20 миллионов представителей коренных народов России исповедуют ислам, причем предки многих из них приняли эту религию еще до крещения Руси.[58] История целого ряда мусульманских государств является неотъемлемой частью российской истории – от Золотой Орды и ханств, возникших после ее распада до халифата эпохи Омейядов и Аббасидов, в который входили территории Дагестана, Закавказья и центральной Азии.

Первоначально связи славян-русичей с миром ислама определялись преимущественно торговыми интересами. Самые ранние зафиксированные в рукописях контакты – это упоминание о купцах ар-Рус, торгующих пушниной и мечами на побережьях Черного и Каспийского морей, в географическом трактате арабского ученого Ибн Хордадбеха (820-912 гг.)[59] Русские купцы бывали в Константинополе и египетской Александрии, мусульманские – добирались до Киева, плыли к верховьям Волги. Центрами торговли между Русью и Востоком были Сурож (Сугдея), Тьмутаракань (Тамань), Дербент. Контакты были преимущественно дружелюбными, взаимный интерес – деловым.

После официального введения христианства сложились устойчивые связи со светскими и духовными правителями Византии. К началу XI века сложилась практика паломничества по «святым местам» в Византию, Палестину, монастыри Афона и Синая. Это путешествия и летописи-«хождения», описывающие их, способствовали знакомству русских со странами и народами мусульманского мира. Но в летописях сквозь естественное любопытство уже заметно насаждаемое религией отчуждение, презрение к иноверцам-«бессерменам».[60] Мусульмане после Крестовых походов XI – XIII вв. также настороженно относились к православным паломникам, видя в них представителей противостоящей исламу религии.

Монгольское нашествие XIII века вплотную столкнуло две цивилизации. Начался массовый переход местного тюркоязычного населения в ислам. В начальный период нашествия Золотой Орды (1312-1480) христианские княжества находились в вассальной зависимости от мусульманских улусов и ханств. Но, несмотря на набеги завоевателей, казни князей, разрушение городов, Русь выстояла, сумела собрать земли в Московское княжество, и впитать чужую культуру, освоить многое полезное из опыта и знаний золотоордынцев. Именно поэтому многие русские слова имеют тюркское происхождение: сарафан, богатырь, деньги, кафтан, караул, хозяин.[61] После объединения русских земель Иваном III и его преемниками и распада Золотой Орды, часть образовавшихся мусульманских ханств попала в зависимость или вошла в состав Российского государства. С этого времени

[58] «Исторический вестник», т.11 (№158), март 2015, с.8
[59] Мейер М.С. «Россия и исламский мир» М.: 2015, с. 12.
[60] Мейер М.С. «Россия и исламский мир» М.: 2015, с.14.
[61] http://www.russkiymir.ru/publications/86232/

среди подданных российского монарха появилось большое число приверженцев ислама.

Таким образом, в XV – XVI вв. карта мира радикально изменилась: в 1453 г. войска османского султана Мехмеда II завоевали Константинополь, усилив исламскую Османскую империю, а распад Золотой Орды открыл Московскому государству путь расширения на восток. Отношения между двумя государствами обуславливались значительной удаленностью. Османская Порта старалась связать Московии руки постоянными конфликтами с Польско-Литовским государством, сама же распространяла экспансию на страны Юго-Восточной Европы. Русским паломникам и купцам притеснений не чинилось. Русские же цари Иван III и Иван IV завоевали тем временем Казанское и Астраханское ханства, присоединили Кабарду, разрушив планы османского султана обосноваться в устье Волги.

Границы государств сблизились, конфликт стал неизбежен. Россия первых Романовых гораздо раньше Османской империи осознала свое отставание от западных соседей и начала предпринимать меры для его преодоления, особенно в военной области. Поэтому ряд военных конфликтов во 2 половине XVII в. завершился в пользу России, которая закрепила за собой Азов и прекратила выплату дани крымским ханам.[62]

В XVIII веке Россия отвоевала у Порты земли Северного Причерноморья и Крым, получила право торгового судоходства по Черному морю. Возобновились контакты со странами Северной Африки: Марокко, Тунисом, Алжиром. Все это вело к усилению России и ослаблению влияния ислама в мире. Российский опыт модернизации оказал значительное влияние на османских и иранских правителей, которые на протяжении XIX в. пытались повторить его. Их реформаторские усилия способствовали развитию общества, появлению новых форм гражданского управления, новых социальных сил и идей.

Внутри страны при Екатерине II произошел поворот от побуждения мусульман к переходу в христианство к признанию за ними права на известную автономию религиозной жизни – указ 1784 года «О позволении князьям и мурзам пользоваться всеми преимуществами российского дворянства». В 1788 году Высочайшим Указом Императрицы Екатерины II образовано Оренбургское магометанское духовное собрание как центральное духовное управление мусульман России. Так началось встраивание духовных лиц Ислама в сословную структуру империи.[63]

В конце XVIII века включаются в состав государства огромные территории, заселенные преимущественно мусульманами: Средняя Азия и Закавказье. Но тут в отношения России и исламского мира вмешались ведущие западные державы, считавшие эти регионы зоной своих интересов. Поэтому утверждение российской власти в Закавказье и включение в состав

[62] Еремеев Д.Е., Мейер М.С. История Турции в средние века и новое время. МГУ, 1992. с.179.
[63] http://ekaterina-ii.niv.ru/ekaterina-ii/dokumenty/ukazy-o-uchrezhdenii-musulmanskih-sobranij.htm

России владений среднеазиатских правителей было сопряжено с проведением многочисленных военных операций и серьезно осложнило отношения со всем исламским сообществом.

Как видим, на протяжении более чем тысячелетнего периода между русской и исламской цивилизациями не было неразрешимых противоречий. Наши народы не питали взаимной ненависти, они многому учились друг у друга. Правящие элиты государств, сталкиваясь с теми же вызовами и задачами, решали их сходным образом. Наряду с военно-дипломатическим контекстом, важную роль играли торговые связи, а периоды мирного соседства России с Османской империей и Ираном в целом были более продолжительными, чем военные действия.[64]

Особенно важно отметить, что военные конфликты российского государства с его мусульманскими соседями никогда не носили характера религиозной войны между христианством и исламом (в отличие от католических Крестовых походов), а определялись стремлением приобрести новые земли и новое население. Включая в состав государства территории с мусульманским населением, российские монархи не стремились изменить вероисповедание новых подданных. Аналогичным образом, османские султаны на Балканах интегрировали в империю христианское население, проявляя к нему веротерпимость. Смена религии могла быть условием продвижения по службе, но не была условием безопасности личности и собственности подданных.[65]

Эти и множество других примеров подтверждают важный цивилизационный тезис русского философа Николая Бердяева, согласно которому «Россия не может определять себя как Восток и противопоставлять себя Западу, Россия должна сознавать себя (…) Востоко-Западом, соединителем двух миров, а не разделителем».[66]

Использованные источники:

1. Бердяев Н. Судьба России. М., 1990
2. Еремеев Д.Е., Мейер М.С. История Турции в средние века и новое время. МГУ, 1992.
3. Мейер М.С. «Россия и исламский мир» М.: 2015
4. «Исторический вестник» т.11 (№158), март 2015
5. http://ekaterina-ii.niv.ru/ekaterina-ii/dokumenty/ukazy-o-uchrezhdenii-musulmanskih-sobranij.htm
6. http://www.russkiymir.ru/publications/86232/

[64] «Исторический вестник», т.11 (№158), март 2015, с.8
[65] Жантиев Д.Р. Вместо предисловия. «Исторический вестник» т.11 (№158), март 2015.
[66] Бердяев Н. Судьба России. М., 1990, с.28.

УДК 338

Рогачева В.С.
магистрант , 1 курс
направление 38.04.01 «Экономика»
факультет «Экономики и права»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Горяинова Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: ПОНЯТИЕ, ОЦЕНКА, ПРОБЛЕМЫ

В статье представлены данные о неравенстве доходов населения в России. Рассмотрены проблемы, вызванные существованием неравенства в распределении доходов. Предложены меры по улучшению социально-экономического климата в стране.

Ключевые слова: доходы, неравенство, бедность, дифференциация, социальная политика, средний класс.

The article represents data on income inequality of Russian population. There is description of problems caused by inequality of income distribution. The measures for improving social and economic climate are suggested.

Key words: incomes, inequality, poverty, differentiation, social policies, middle class.

В условиях рыночной экономики проблема неравенства в распределении доходов все более и более актуальна, так как имущественное неравенство тесно связано с качеством жизни людей и стабильностью общества.

Проблема неравенства доходов постоянно исследовалась и обсуждалась учеными различных направлений социально- гуманитарных наук [1, с.178]. В целом для общественного развития важно понять, почему не реализуются принципы социальной справедливости, каковы масштабы дифференциации населения, которая может привести к социальным конфликтам, какие экономические факторы влияют на ослабление или увеличение неравенства в распределении доходов.

В связи с существованием проблемы неравенства распределения доходов важной задачей экономики страны является обеспечение социальной стабильности. На достижение это цели направлена социальная политика государства, которая осуществляется по таким направлениям, как перераспределение доходов, оказание социальной защиты, предоставление социальных благ.

Несмотря на разные теоретические взгляды на эту проблему, практика показала, что существование неравенства имеет отрицательные последствия для стабильного и устойчивого роста экономики, осуществления правопорядка, формирования уровня культуры населения.

Для оценки неравенства в распределении доходов используют различные показатели. Коэффициент Джини или индекс концентрации доходов можно определить, как макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны [2, с. 195].

На практике наиболее часто используют квинтильный коэффициент , который равен отношению среднего дохода 20% богатейших домохозяйств к среднему доходу 20% беднейших домохозяйств [3, с.669]. Данный коэффициент является разновидностью коэффициента фондов, он отвечает случаю, когда множество всех домохозяйств разбивают на пять групп.

Таблица 1

Динамика показателей неравенства распределения доходов в России

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Денежные доходы - всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20 процентным группам населения, %:									
Первая(с наименьшими доходами)	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,3
вторая	9,8	9,8	9,8	9,8	9,9	9,8	9,8	9,9	10,0
третья	14,8	14,8	14,8	14,8	14,9	14,9	14,9	14,9	15,1
четвертая	22,5	22,5	22,5	22,5	22,6	22,5	22,5	22,6	22,8
пятая (с наибольшими доходами)	47,8	47,8	47,7	47,7	47,4	47,6	47,6	47,4	47,0
Децильный коэффициент фондов, в разах	16,7	16,6	16,6	16,6	16,2	16,4	16,3	16,0	15,6
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,422	0,421	0,421	0,421	0, 417	0, 420	0, 419	0,416	0,412

Источник: данные Росстат таблица «Распределение общего объема денежных доходов населения» от 11.05.2016

Анализируя статистические показатели, отражающие неравенство в распределении доходов в России, можно отметить, что по состоянию на 2015 г. в руках 20% населения сконцентрировалась 47% доходов всех российских домохозяйств. Причём основная часть этих доходов находилась в руках наиболее богатых 5% населения, прежде всего даже 1% населения. На следующие 20% населения приходилось 22,5% доходов, а в руках остальных 60% населения (бедных и беднейших) всего 30,4% всех доходов.

Неравенство можно воспринимать как естественное явление,

вызванное индивидуальными различиями людей, если доход 10% наиболее обеспеченных домохозяйств превышает доход 10% самых малообеспеченных не более чем в восемь раз. Такая ситуация находит свое отражение в развитых странах Западной Европы.

Значительное превышение вышеприведенных цифр называют избыточным неравенством. В современной России этот показатель в среднем составляет 16 раз (табл.1), а в Москве и других крупных городах разрыв в доходах населения может доходить и до 40 раз.

Индекс Робин Гуда (или Гувера) – ещё один показатель неравенства доходов в обществе. Показатель рассчитывается на основе коэффициента Джини, но обладает гораздо большей наглядностью. Он равен той доле дохода общества, которую необходимо перераспределить для достижения равенства среди всех его членов. Чем выше этот показатель, тем больше отставание бедных слоев от богатых, и тем большей частью общих доходов граждан пришлось бы оперировать для достижения равенства всех социальных групп. Графически он представляет самый длинный вертикальный отрезок, соединяющий фактическую кривую Лоренца с линией равенства (рис. 1).

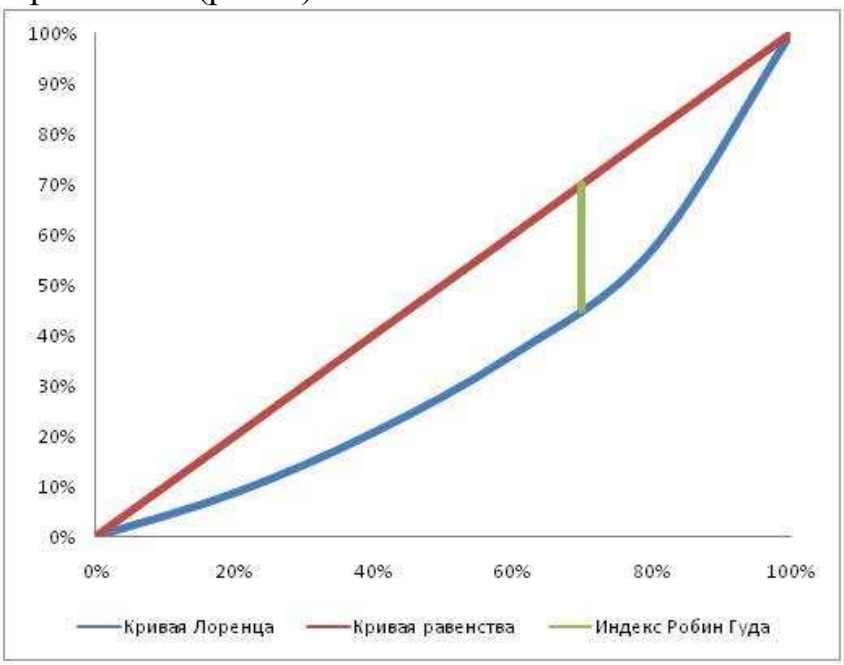


Рис.1 Кривая Лоренца и коэффициент Робин Гуда

Индекс Робин Гуда составляет в среднем по России 30,2%. Это значит, что для достижения равенства граждан по доходам необходимо было бы перераспределить чуть больше 30% общих доходов страны.

Неравенство в распределении доходов негативно влияет на темпы экономического роста и развития, а также имеет социально-психологические последствия. Умеренная дифференциация доходов имеет стимулирующую функцию. А именно, слои населения, имеющие меньшие доходы, будут иметь мотивацию, чтобы работать больше и изменить свое социальное положение. То есть они будут ставить перед собой четко осуществимую

цель - работать усердней и интенсивней, чтобы увеличить свой доход и улучшить качество своей жизни. Однако может сложиться и обратная ситуация, если доходы населения в стране характеризуются сильным неравенством. В данной ситуации у населения будет отсутствовать мотивация к труду, так как люди будут считать, что они не в состоянии повлиять на свое финансовое положение. Такая ситуация в стране негативно влияет на психологическое настроение в обществе, также демотивирует экономическую активность населения, что в целом отрицательно сказывается на состоянии экономической конъюнктуры в стране и темпах экономического развития.

Кроме того, социальное неравенство прямо влияет на демографическую ситуацию в стране, которая сама по себе формирует экономический потенциал. В России уместно ввести понятие относительной бедности, то есть бедности, определяемой за счет непосредственных ощущений населения. Такая бедность почти в два раза превышает число людей, находящихся на официальном уровне бедности. В России бедными себя считают порядка 40% населения. Непосредственно относительная бедность является одной из главных причин снижения рождаемости в стране, так как большинство потенциальных родителей считают материально невозможным обеспечение жизнедеятельности детей. Это приводит к снижению численности экономически активного населения, что препятствует высоким темпам роста экономики.

В условиях текущей сложной экономической ситуации и жесткой денежно-кредитная политики можно выделить еще одно последствие существования значительного неравенства в распределении доходов. ЦБ РФ придерживается политики медленного снижения процентной ставки по мере восстановления экономики. Причиной этому являются накопившиеся экономические проблемы. Впервые ЦБ поднимает проблему связи инфляции с высоким социальным неравенством, затрудняющим для регулятора влияние на цены через платежеспособный спрос. Ни бедные, ни богатые на изменение процентных ставок не реагируют: бедные – потому что основную долю дохода тратят на самое необходимое, богатые – потому что на основное тратят небольшую долю дохода.

Следующая проблема, вытекающая из неравенства распределения доходов населения – это медленный рост среднего класса. Люди, принадлежащие среднему классу, получает стабильный доход, удовлетворены жизнью и уверены в завтрашнем дне, значит, они имеет высокую производительность труда, формирует внутренний спрос и являются фактором роста экономики. Социальная политика является эффективной в этом вопросе, но недостаточно, так как средний класс растет очень низкими темпами. Сейчас только 18% населения России можно отнести к среднему классу.

Необходимо комплексное решение социально-экономических проблем. Согласно ЦБ, в преодолении текущего кризиса чрезвычайно важно

повышение экономического благополучия, на которое должны быть нацелены бюджетная, налоговая и макроэкономическая политика в целом, содействуя развитию экономической и социальной инфраструктуры.

Снизить неравенство и при этом повысить доходы бюджета, который является источником трансфертов населения, может переход от регрессивных косвенных налогов к прямым и прогрессивным. В данном случае налоговая система будет способствовать снижению неравенства. Дополнительными мерами могут стать сокращение возможностей досрочного выхода на пенсию, а в среднесрочной перспективе – повышение пенсионного возраста, отмена льгот.

В случае повышения налогов, оно должно касаться 10% самых обеспеченных. Дополнительная налоговая нагрузка на средней класс отрицательно повлияет на его устойчивое увеличение. При этом целью повышения налогов должно быть инвестиции в медицину и образование. Именно эти сферы формируют человеческий капитал, который является опорой для экономического роста. Более того благоприятно на рост среднего класса скажется государственная поддержка высокотехнологичных отраслей экономики, которые дают возможность получить стабильную и достойно оплачиваемую работу.

Неравенство доходов является одной из наиболее масштабных проблем современного общества, которую к тому же можно отнести к одной из наиболее опасных в плане социально-экономических последствий.

Дифференциация доходов присуща любой экономической системе в большей или меньшей степени. Справедливое распределение производимых благ является важной задачей современного государства. Его действия, связанные с перераспределением доходов между индивидами и социальными группами должны быть направлены на построение более справедливого общества. Таким образом можно не только обеспечить социальную стабильность и выровнять стартовые возможности для всех граждан, но и содействовать повышению спроса на потребительские товары и услуги, а также способствовать росту среднего класса, и благоприятно влиять на экономический рост страны.

Использованные источники:

1. Горяинова Л.В. История экономических учений. М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. Москва, 2003.
2. Курс экономической теории под редакцией Чепурина М.Н и Киселёвой Е.А, 2012
3. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В. Микроэкономика. Учебно-методический комплекс / Москва, 2009.
4. Л.М. Капица, С.А. Бартенев и другие под редакцией А.С. Булатова Микроэкономика,2014
5. http://finexpertiza.ru/ - Официальный сайт аналитической службы компании «ФинЭкспертиза»

6. http://www.gks.ru/ - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
7. http://www.vedomosti.ru/ - Официальный сайт деловой газеты «Ведомости»
8. http://www.cbr.ru/ - Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации

Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Бутко К.В.
студент 4 курса
кафедра Финансы и кредит
инженерно-экономический факультет
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

ЛИЗИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Развитие лизинга в России, а так же формирование лизингового рынка, обусловлена прежде всего неблагоприятным состоянием парка оборудования: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низка эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д.

Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций. Идея лизинга не нова. Историки утверждают, что Аристотель коснулся идеи лизинга в трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанной в 350 г. до н.э. Английский автор Т.Кларк утверждает, что лизинг был известен задолго до того, как жил Аристотель: он находит несколько положений о лизинге в законах Хаммурапи, принятых в 1760 г. до н.э. Римская империя также не осталась в стороне от проблем лизинга — они нашли своё отражение в институциях Юстиниана. В Венеции уже в XI в. существовали сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, которые вновь сдавали их в аренду. Обратимся к понятию лизинга.

Лизинг – это долгосрочная аренда (на срок от 6 месяцев до нескольких лет) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором. По своей экономической природе лизинг схож с кредитными отношениями и инвестициями. Три принципа кредитования: срочность, возвратность и платность – также применимы и к лизинговым отношениям. Конечный итог движения денежных средств при

лизинге аналогичен кредиту: возврат кредитору основного долга и платежи по процентам. Отличие состоит в том, что предметом кредита являются денежные средства либо вещи, определённые родовыми признаками (товарный кредит), а в лизинг даются чаще всего индивидуально-определённые вещи (в законе установлено только то, что предметом лизинга могут быть неупотребляемые вещи, то есть вещи, определённые родовыми признаками в принципе могут передаваться в лизинг).

В настоящее время большинство российских предприятий испытывает недостаток оборотных средств [1, с. 24]. Они не могут обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса и вынуждены брать кредиты, что невыгодно, так как процент по ним довольно высокий и, как правило, необходим залог имущества. Предприятию для обновления своих основных средств выгодно брать оборудование в лизинг.

Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа. Кроме того, арендатор не имеет возможности использовать полученные средства на не оговоренные в соглашении с арендодателем цели, ибо необходимое оборудование приобретает лизинговая компания.

Действующим российским законодательством в части форм лизинга предусматривается только внутренний и международный лизинг. При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель, лизингополучатель и продавец являются резидентом РФ. Внутренний лизинг регулируется законодательством РФ. Если же лизингодатель либо лизингополучатель является нерезидентом РФ, то данная форма называется международным лизингом. Если лизингодателем является резидент Российской Федерации, то есть предмет лизинга находится в собственности резидента РФ, договор международного лизинга регулируется законодательством РФ. Если лизингодателем является нерезидент РФ, то есть предмет лизинга находится в собственности нерезидента РФ, то договор международного лизинга регулируется федеральными законами в области внешнеэкономической деятельности.

Федеральный закон “О лизинге” регулирует 3 основных типа лизинга:

- долгосрочный лизинг - лизинг, осуществляемый в течение трех и более лет;
- среднесрочный лизинг - лизинг, осуществляемый в течение от полутора до трех лет;
- краткосрочный лизинг - лизинг, осуществляемый в течение менее полутора лет [2, с. 96].

В настоящее время в хозяйственной практике развитых стран применяются различные виды лизинга, каждая из которых характеризуется своими специфическими особенностями. Наиболее распространенными являются:

1. Оперативный (сервисный) лизинг (operating lease)- срок передачи оборудования примерно равен сроку его эксплуатации или полной амортизации.

2. Финансовый (капитальный) лизинг (Financial lease)- срок использования оборудования меньше периода его физического износа.

3. возвратный лизинг (sale and lease back)- собственник (поставщик) свое оборудование продает лизингодателю за тем берет это оборудование в лизинг.

4. долевой лизинг (с участием третьей стороны) (leveraged lease)

5. прямой лизинг (direct lease)

6. сублизинг (sub-lease)

Все существующие виды подобных соглашений являются разновидностями двух базовых форм лизинга – оперативного либо финансового. В России Федеральный закон “О лизинге” регулирует три основных вида лизинга: оперативный, финансовый и возвратный.

Чтобы воспользоваться преимуществами лизинга, основанными, прежде всего, на налоговых льготах, клиент должен легализовать свой бизнес и платить налоги. Учитывая, что лизинговый бизнес представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности, то при активном внедрении лизинга в силу присущих ему возможностей он может стать мощным импульсом технического перевооружения производства, структурной перестройки российской экономики, насыщения рынка высококачественными товарами. Эффективность лизинговых сделок, достигаемая в результате их применения в хозяйственной практике, состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшения финансового состояния предприятий - лизингополучателей, повышении конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса. Ни один из видов деятельности не найдет широкого применения, если не будет приносить выгод всем участникам договорных отношений и в первую очередь потенциальному пользователю.

Россия, переживая экономический кризис, остро нуждается в капитале для инвестирования во все отрасли хозяйства. И, как уже это было рассмотрено выше, одним из наиболее эффективных способов привлечения необходимого инвестиционного капитала является лизинг, как внутренний, так и международный. России не хватает комплексной программы в рамках которой:

• была бы продуманна и создана более развитая инфраструктура рынка лизинговых услуг, которая включала бы: подготовку квалифицированных кадров, информационное освещение предоставляемых услуг;

• предоставление банкам более широкого спектра льгот при

долгосрочном кредитовании лизинговых сделок (более 3-х лет);

• развитие системы гарантий, чтобы избежать 100 % залога при лизинге (например, страхование).

• наряду с уже принятыми мерами (отсутствие валютного контроля при контрактах международного лизинга), усилить комплекс мер по привлечению иностранных инвестиций в рамках лизинга.

Такая программа смогла бы подтолкнуть коммерческие банки вместо получения сомнительных, рисковых прибылей в краткосрочном периоде переориентироваться на долгосрочное инвестирование средств в российскую экономику для получения уверенной прибыли. Такого рода программа отделяет Россию от лизингового бума.

В заключение стоит еще раз подчеркнуть, что лизинг не является дешевой заменой кредита. Существуют определенные преимущества финансирования оборудования основных средств, но навыки кредитования и оценка финансовых потоков оказывается настолько, же критичными, как при необеспеченном кредите. Другими словами пропадает основной привлекательный момент для лизингополучателей (в частности для малого бизнеса), заключающийся в том, чтобы начать дело без достаточных средств, но с высокоэффективным проектом, так как и при лизинге банки требуют предоставления залога (объект лизинговой сделки может представлять ценность для проекта, но не обладать ликвидностью в той мере, чтобы покрыть издержки банка).

Использованные источники:

1. Романенко Е.В. Лизинг и перспективы его развития в Российской Федерации / Е.В. Романенко, Ю.С. Порядин // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 11 (11). С. 24-25.

2. Яллина В.А. Лизинг и кредит: как сделать правильный выбор / Социально-экономические аспекты развития современного государства: материалы IV международной научно-практической конференции. 2014. - С. 96-98.

УДК 343.4

Романов А.А., к.юр.н.
старший преподаватель
кафедра профессиональной подготовки
Уфимский юридический институт МВД России
Россия, г. Уфа

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ УСИЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫМИ СРЕДСТВАМИ

Статья посвящена актуальным вопросам уголовно-правовой охраны лесов от незаконных действий организованных преступных групп, ведущих криминальный бизнес в лесной отрасли. В частности рассматривается потенциал ст. 191.1 Уголовного кодекса Российской Федерации и ее

соотношение со ст. 260 УК РФ. Рассматриваются сложные аспекты квалификации противоправных деяний, совершаемых указанными группами. Также рассматриваются признаки противоправных деяний с точки зрения возможности доказывания их наличия.

Ключевые слова: незаконная порубка, перевозка, приобретение, хранение, переработка, сбыт, древесина, незаконная заготовка.

The article is devoted to topical issues of criminal law protection of forests from illegal activities of organized criminal groups conducting criminal business in the timber industry. In particular article examines the potential. 191.1 of the Criminal Code of the Russian Federation and its relation to art. 260 of the Criminal Code. We consider the complex aspects of qualification of illegal acts committed by these groups. signs of illegal acts is also considered from the point of view of possibility of evidence of their presence.

Keywords: illegal felling, transportation, purchase, storage, processing, sale, timber, illegal logging.

Незаконная деятельность в лесной отрасли, выраженная в организованных формах и направленная на получение нелегальной прибыли за счет лесных ресурсов страны, имеет повышенную общественную опасность и несколько объектов, которым причиняется ущерб. Во-первых, организованная преступная деятельность характеризуется огромными масштабами вырубаемых площадей леса, в ходе чего осуществляются, как правило, сплошные рубки. При этом наносится непоправимый ущерб экологии так как вырубаются наиболее ценные и здоровые деревья, оголяются большие лесные участки в результате чего может происходить эрозия почвы, уничтожаются места обитания животных, нарушается жизнь биоцинозов и т.д. При этом, руководствуясь рыночными принципами извлечения как можно большей прибыли, преступники постоянно стремятся увеличивать объемы незаконно вырубаемого леса. Кроме того, с целью сокрытия следов своих преступлений или предания легальной видимости совершаемых противоправных действий под видом санитарных рубок, могут совершаться поджоги леса, которые в условиях летней жары и засухи могут бесконтрольно распространяться и угрожают уже жизни, здоровью и имуществу людей. Еще одним аспектом организованной преступной деятельности в лесной отрасли является то, что она создает недобросовестную конкуренцию легальному бизнесу, а также в результате незаконных сделок уводит в «серую» зону экономики огромные средства, не поступают налоговые отчисления в бюджет страны, наносится ущерб инвестиционной привлекательности страны и отдельных ее регионов. Таким образом, общественная опасность организованной преступной деятельности в лесной отрасли является многоаспектной.

Основное содержание организованной преступной деятельности в лесной отрасли составляют деяния, уголовная ответственность за совершение которых предусмотрена ст. 260 УК РФ "Незаконная порубка деревьев и кустарников" и ст. 191.1 УК РФ "Приобретение, хранение,

перевозка, переработка в целях сбыта или сбыт заведомо незаконно заготовленной древесины". Статья 191.1 УК РФ является относительно новой в уголовном законе. В связи с этим в настоящее время еще нет устоявшейся практики применения данной нормы, у сотрудников органов внутренних дел зачастую возникают вопросы о правильности квалификации и расследования данного противоправного деяния. С этим же связана и высокая латентность данного вида преступлений.

В тех случаях, когда древесина заготавливается лицами, в дальнейшем сбывающими ее или изготовленные на ее основе продукты, планирующими такой сбыт при наличии фактов перевозки, хранения, переработки – деяние подлежит квалификации по совокупности статей 260 и 191.1 УК РФ. Следует отметить, что именно такие деяния зачастую представляют собой налаженную схему нелегального бизнеса в лесной отрасли. Можно сказать, что в отношении подобных деяний введение в Уголовный кодекс РФ ст. 191.1 имеет сутью ужесточение ответственности в отношении участников указанных организованных групп.

В связи с этим представляет интерес рассмотреть состояние преступности по приобретению, хранению, перевозке, переработке в целях сбыта и сбыту незаконно заготовленной древесины в контексте незаконной порубки деревьев и кустарников. Количество и динамика регистрируемых преступлений по ст. 191.1 УК РФ представляется в некоторой степени зависимой от количества и динамики регистрируемых незаконных рубок. Однако официальные статистические данные представляют иную картину. Так, согласно статистическим данным ГИАЦ МВД России, ежегодно в России совершается около 14-15 тысяч незаконных рубок [1]. В то же самое время с момента появления в Уголовном кодексе РФ по июнь 2016 года по ст. 191.1 в Российской Федерации было зарегистрировано всего лишь 316 преступлений (за пять месяцев 2014 года зарегистрировано 7 преступлений, за весь 2015 год – 134 преступления, за шесть месяцев 2016 года – 175 преступлений). То есть, за первое полугодие 2016 года преступления, предусмотренные ст. 191.1 УК РФ, составили лишь 2,5 % от количества зарегистрированных за этот же период преступлений, предусмотренных ст. 260 УК РФ.

Причина такого несоответствия кроется в сложности доказывания направленности умысла по ст. 191.1 УК РФ. Так, для вменения указанной нормы сотрудникам полиции помимо остальных элементов состава преступления необходимо доказать то, что, во-первых, лицо знало о незаконном характере порубки деревьев (на портале www.pravosudie.ru мы находим множество материалов по делам о незаконной рубке, когда в материалах дела в отношении действий участников данного деяния, помогавших виновному лицу вывозить, хранить, продавать срубленные деревья, указано, что они были введены виновным лицом в заблуждение относительно законности заготовки данной древесины. Вопрос о том, на сколько такое утверждение соответствует действительности, остается

открытым [2]), во-вторых, имела место цель сбыта указанной древесины (в случае поимки на месте рубки или в момент перевозки, переработки, хранения, виновные лица, как правило, утверждают, что порубка была ими осуществлена для собственных нужд, а не с целью продажи. Указанную специальную цель представляется возможным достоверно доказать только при задержании лица в момент или после осуществления сбыта).

По этим же причинам не возможно квалифицировать деяние по ст. 191.1 УК РФ в случаях, когда виновное в незаконной рубке лицо не установлено (к примеру, в результате обнаружения в рамках обхода деляны, где были незаконно срублены деревья, но когда, куда и кем были вывезены деревья не известно), так как в этом случае не у кого установить наличие осведомленности и специальной цели сбыта древесины.

Согласно данным ГИАЦ МВД России в 2014 году в Российской Федерации было приостановлено 8124 преступления по фактам незаконных рубок на основании п. 1 ч. 1 ст. 208 УПК РФ – в результате неустановления лица, причастного к совершению преступления. Это составляет 55,5 % от числа зарегистрированных в этом году преступлений. В 2015 году доля приостановленных по отношению к зарегистрированным составила 54 %; за первую половину 2016 года – 46,3 %. Иначе говоря, почти каждое второе уголовное дело по ст. 260 УК РФ приостанавливается в результате того, что лицо, совершившее данное преступление, не установлено. В то же время каждое приостановленное по этим основанием уголовное дело потенциально могло быть дополнительно квалифицировано по ст. 191.1 УК РФ.

Таким образом, мы приходим к выводу, что ст. 191.1 УК РФ направлена на усиление уголовно-правовой охраны леса, в том числе незаконных рубок, совершаемых организованными преступными группами. Вместе с тем, официальная статистика регистрируемых преступлений по ст. 191.1 УК РФ в настоящее время не отражает реальное состояние дел в данной сфере. Невероятно высока латентность данных преступлений. Можно констатировать, что на сегодняшний день потенциал данной нормы по усилению уголовно-правовой охраны лесов, профилактике незаконных рубок в целях сбыта древесины реализуется слабо. В связи с этим на первое место выходит деятельность природоохранных и правоохранительных органов по выявлению незаконных рубок и лиц их совершающих, выявлению приобретения, хранения, перевозки, переработки в целях сбыта или сбыта заведомо незаконно заготовленной древесины.

Использованные источники:

1. www.fedstat.ru
2. www.pravosudie.ru

УДК 331.1

Ромашкова М.В.
студент гр. УКб-151
Шутько Л.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
КузГТУ
Россия, г. Кемерово
Romashkova M.V.
student c. UCB-151 (KuzSTU, Kemerovo)
Supervisor: LG Shutko
Ph.D., Associate Professor (KuzSTU, Kemerovo)

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

THE RATING OF SOCIO-ECONOMIC STATUS KEMEROVO REGION IN MODERN CONDITIONS

Аннотация: В статье рассматриваются основные социально-экономические показатели э развития региона, проводится анализ их динамики и дается сравнительная оценка места Кемеровской области в рейтинге социально-экономического развития российских регионов.

Ключевые слова: уровень социально-экономического развития региона, ВРП, естественное движение населения, индекс производства.

Abstract: The article examines the main socio-economic indicators e development of the region, the analysis of their dynamics and provides a comparative assessment of places of the Kemerovo region in the ranking of socio-economic development of Russian regions.

Key words: socio-economic status, GRP, natural movement of population, production index.

Для России характерна значительная степень неравномерности социально-экономического развития регионов, что обусловлено целым рядом факторов: разным уровнем запасов природных ресурсов, природно-климатическими условиями, перспективными направлениями региональной политики, а также степенью комфортности условий для ведения бизнеса. Позиция региона в рейтинге уровней их социально-экономического развития во многом зависит от того насколько эффективно используются те или иные конкурентные преимущества присущие региону. Вышеназванные факторы отражаются в экономических показателях бюджета, социальной сферы и определяет уровень социально-экономического развития субъектов РФ. В Кузбассе к основным отраслям промышленности относятся: угольная и металлургия, также имеет развитие химическая промышленность, машиностроительная отрасль и энергетика.

Кузбасс является не только промышленно развитым регионом, но и

входит в число HYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24069967"старопромышленныхHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24069967" регионов России. Поэтому важную роль в развитии региональной экономики имеет тот факт, как отмечает Шутько Л.Г., что несколько городов Кузбасса вошли в число территорийHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24070126" опережающего социально-экономического развитияHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24070126", что позволяет их рассматриватьHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24070126" как точки роста и реновации экономики Кузбасса. [1]Кроме того в Кузбассе реализуется Программа развития инновационного территориального кластера «Комплексная переработка угля и техногенных отходов»[2], формируется кластер тяжелого машиностроения[3].

Результаты, рейтингов социально-экономического положения субъектов РФ, которые проводятся с 2011 года агентством «РИА Аналитика», позволяют выявлять основные проблемные вопросы развития регионов, успешное решение которых обусловливает место региона в рейтинге и возможные направления изменений в динамике оценочных показателей. Итоги рейтинга социально-экономического положения субъектов РФ в 2015 году представлены в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2015 года, баллы [1]

Место	Наименование субъекта	Интегральный рейтинг
1.	г.Москва	82,114
2.	г.Санкт-Петербург	74,564
3.	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	72,871
4.	Московская область	68,182
5.	Республика Татарстан	66,923
…	…	…
36.	Кемеровская область	46,143
…	…	…
85.	Республика Тыва	12,295

По данным, представленным в таблице 1, Кемеровская область в 2015 году имела 46,143 баллов и занимала 36 место из 85 российских регионов [1].

Результаты мониторинга доказывают неравномерность развития регионов.

С 2013 года по ВРП снизился и был равен 667,9 млрд. руб., что больше на 42 млрд. руб. по сравнению с 2010 годом. После чего прослеживалась устойчивая динамика роста, и по итогам на 2015 год ВРП принял значение 836,1 млрд. руб. [2].

В таблице 2 отражены основные экономические показатели Кемеровской области за 2014-2015г. и их динамика.

Таблица 2

Основные экономические показатели Кемеровской области [2]

Показатели	2014 г.	2015 г.	Октябрь 2016г.	Отклонение 2016/2014 (+/-)
Индекс потребительских цен	103,3	100,8	100,5	-2,8
Индекс промышленного производства	102,9	102,1	106,5	3,6
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	102,0	102,6	106,7	4,7
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	230951	162058,5	102629,2	-128321,8
Работ по виду деятельности «строительство», млрд. руб.	121,7	114,9	309,2	187,5
Оборот оптовой торговли, млрд. руб.	616,6	646,8	-	-
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	387,9	337,5	-	-
Объем платных услуг населению, млрд. руб.	92,9	90,1	80	-12,9

На октябрь 2016 года показатель оборота оптовой торговли не известен, но в 2015 году он увеличился по сравнению с 2014 годом на 30,2 млрд. руб. Следует также отметить, что Кемеровская область занимает второе место после Новосибирской в Сибирском Федеральном округе по обороту оптовой торговли.

Показатель оборота розничной торговли, наоборот в 2015 году снизился на 13 % в сравнении с 2014 годом и был равен 337,5 млрд. руб. На май 2016 года приходилось 27,8 млрд. руб., на данный момент информации о значении этого показателя отсутствует. Снижение произошло за счет секвестирования розничных рынков, введением запрета на продажу алкогольной продукции и развивающейся ярмарочной торговли. По Кемеровской области в 2015 году функционировало 28 розничных рынков.

В октябре 2016 года объем платных услуг населению составил 80 млрд. руб. В сравнении 2015 года с 2014годом, он снизился на 3 %.

Индекс промышленного производства увеличился на 3,6%. В Кемеровской области наблюдаются самые низкие цены в Сибири на услуги ЖКХ, проезд в общественном транспорте, электроэнергию, бензин и хлеб [2].

Индекс цен производителей продукции сельского хозяйства в октябре 2016 года по сравнению с 2014 вырос на 4,6%.

Если рассмотреть производство сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении, то показатели 2015 года в сравнении с 2014 будут равны: мясо – 106,3%, молоко – 101,3 %, яйца – 106,1 %.

Показатель работ по строительству увеличился на 187,5 млрд. руб. и составил на октябрь 2016 года 309,2 млрд. руб. в 2015 году в эксплуатацию было введено 1002 тыс. кв. м. жилья – это 15,7 тыс. квартир. Объем жилья на душу населения по области равен 0,36 кв. м. [2].

На основе таких показателей, как: денежные доходы на душу населения, уровень безработицы, уровень занятости и показателей естественного движения населения – рассмотрим социальную ситуацию в регионе.

По данным рисунка 2, можно сделать вывод, что сократилось число занятых людей на 44,9 тыс. чел. по сравнению с 2014 годом и на 3 квартал 2016 года имеет значение 1277,7 тыс. чел. Число безработных в 2016 году по сравнению с 2015 уменьшилось на 9,4 тыс. чел., но по сравнению с 2014 годом увеличилось на 8,1 тыс. человек [2].

Таблица 3

Показатели естественного движения населения, человек [2]

Показатель	2014 г.	2015 г.	Сентябрь 2016 г.	Отклонение 2016/2015 (+/-)
Родившихся	36121	33978	25074	-11074
Умерших	39823	39380	29461	-10362
Из них детей до 1 года	259	232	184	-75
Естественный прирост (+), убыль (-)	-3702	-5402	-4387	-
Браков	21069	18960	13325	-7744
Разводов	12185	12185	9074	-3111

Сокращается рождаемость и смертность. На сентябрь 2016 года число родившихся составило 25074 человек, число умерших 29461 человек. Естественный прирост на протяжении анализируемого периода принимает отрицательное значение, так как смертность превышает рождаемость, однако, снижается младенческая смертность. Так же уменьшается число браков и разводов, второе является положительным моментом. В сентябре 2016 года было зарегистрировано 133325 браков и 9074 разводов [2].

Это объясняется тем, что сократилось число населения в 2015 году на 7,4 тыс. человек. Зарегистрирована высокая доля заболеваемости населения трудоспособного возраста. Из-за неблагоприятных условий жизни в Кузбассе наблюдается отток населения [3].

Причинами плохой экологии являются проблемы загрязнения атмосферного воздуха и рек сточными водами предприятий металлургической, химической, горнодобывающей и других промышленностей, а также вырубка леса, являющимся богатством Кузбасса от болезней и вредителей. Около 40 % населения обеспечены недоброкачественной питьевой водой. В связи с отсутствием сооружений очистки или недостаточностью их объема и изношенностью водопроводных

сетей. Таким образом, подводя итог, можно отметить, что предприятия вкладывают недостаточное количество средств для оборудования в системе газоочистки и водоотведения. Нужно сократить вырубку леса, увеличить мероприятия по очистке водоемов. После чего в Кузбассе станет комфортно проживать [4].

Итак, анализ динамики и сравнительная оценка места Кемеровской области в рейтинге социально-экономического развития российских регионов показывает необходимость поиска эффективных решений основных проблем развития региона.

Использованные источники:

1. Шутько Л.Г. Территории опережающего социально-экономического развития как точки роста и реновации экономики Кузбасса. CHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24069967"оциально-экономические проблемы развития HYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24069967"старопромышленныхHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=24069967" регионов. Сборник материалов международного экономического форума, посвященного 65-летию КузГТУ. 2015. С. 81.
2. ООО «Рейтинговое агентство РИА Рейтинг». Россия сегодня : Рейтинг социально- экономического положения Субъектов РФ. Итоги 2015 года / РИА Рейтинг. – Москва, 2016. – 31 с.
3. Шутько Л.Г. PHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=22811549"азвитие конкуренции и регионального рынка на основе формирования клаcHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=22811549"тера тяжелого машиностроения в KHYPERLINK "http://elibrary.ru/item.asp?id=22811549"узбассе // Экономика и социум. 2014. № 2-4 (11). С. 1276-1279.
4. Доклад о социально-экономическом положении Кемеровской области, [Электронный ресурс: http://www.kemerovostat.ru/bgd/DOCL1132/Main.htm
5. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года, [Электронный ресурс: http://docs.cntd.ru/document/990308346]
4. Сульдина, Г.А. Оценка сбалансированности социально-экономического развития муниципальных образований в регионе, [Текст] / Г.А. Сульдина, А.М. Хамидуллина // Вопросы экономики и права. – 2012. №2. –С.111-115.

Руденко О.А., к.э.н.
доцент
Рабаданов Р.М.
магистр 2 курса
Кубанский государственный университет
Российская Федерация, г. Краснодар

НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

В статье дается акцент на налоговой оптимизации инвестиционных решений в современной России. Рассмотрены основные термины, проанализированы наиболее важные изменения в налоговом законодательстве.

Ключевые слова: налог, налоговое законодательство, имущество, налоговое администрирование, оптимизация налогов.

The article gives emphasis on tax optimization of investment decisions in today's Russia. The main terms, analyzed the most important changes in the tax legislation.

Keywords: tax, tax law, property tax administration, tax optimization.

Оптимизация налогов - результат ведения бизнеса в реалиях российской экономики, которые вынуждают практически каждого директора задумываться о способах экономии. Желание это вполне обоснованно, ведь порой отчисления в бюджет неоправданно высоки. Конечно, можно некоторое время не платить налоги вовсе, подольше задерживая деньги в обороте, но вряд ли это имеет смысл: если вашей компанией заинтересуются налоговики (а это случится непременно), финансовые потери окажутся еще более солидными [1].

Некоторые важные изменения в налоговом законодательстве в 2015-2016 году:

1. Появление нового местного сбора – торгового. Дополнен НК РФ главой 33 «Торговый сбор».

В Налоговый кодекс РФ добавили главу 33 «Торговый сбор». Компании, реализующие товары оптом со складов, а также в розницу через магазины, рынки, должны уплачивать торговый сбор ежеквартально. Недавно в СМИ появилась информация, что депутаты Госдумы планируют торговый сбор отменить.

2. При продаже имущества не надо платить НДС. Действовать данное правило стало с 1-го января 2015-го года в отношении реализации имущества должников-банкротов.

3. Движимое имущество облагается налогом. С объектов основных средств, принятых на учет с 2013 года, придется платить налог на имущество. Правда, делать это нужно, только если основные средства получены от взаимозависимой организации (гражданина), при реорганизации или ликвидации. При этом не придется платить налог с имущества, относящегося к первой или второй амортизационной группе, например с компьютеров (Закон №366-ФЗ). [5]

4. Продавать квартиры раньше пяти лет станет невыгодно. При продаже жилья, которое находится в собственности менее пяти лет, придется платить НДФЛ (исходя из кадастровой стоимости, умноженной на 0,7).

5. Срок подачи декларации по НДС увеличен на пять дней. С 2015 года сдавать отчетность по НДС можно не до 20-го, а до 25-го числа.

6. Откладывать вычеты по НДС на будущие кварталы станет безопасно. Вычет будет возможен в течение трех лет после того, как ваш бухгалтер примет товары на учет (Закон №382-ФЗ).

7. Нормировать НДС с рекламных расходов больше не нужно. Но сохранится прежнее правило в отношении представительских затрат (Закон №382-ФЗ).

8. Новая свободная экономическая зона (СЭЗ) – Республика Крым и город Севастополь. Для компаний, осуществляющих деятельность на этой территории, действуют льготы. Размер налога на прибыль составит 13,5% в течение 10 лет.

В этот же период не надо платить налог на имущество, если оно приобретено для ведения бизнеса. На протяжении трех лет компаниям не надо будет уплачивать земельный налог (Федеральные законы №378-ФЗ и №379-ФЗ от 29.11.2014). Кроме того, в СЭЗ будут действовать следующие льготы: налоговые ставки для компаний, применяющих специальные налоговые режимы, могут быть снижены по решению местных органов власти в 2015–2016 годах до 0%, в 2017–2021 годах – до 4%; размер страховых взносов составит всего 7,6%, из них: в ПФР – 6%, ФСС – 1,5%, ФОМС – 0,1%.Пониженные тарифы будут действовать в течение 10 лет начиная с 1 числа месяца, следующего за месяцем получения статуса участника свободной экономической зоны. [2]

9. Декларацию по НДС надо представлять в электронном виде. За нарушение этого правила компании грозит штраф в размере 5% от суммы налога за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30% и не менее 1 тыс. руб. (Федеральный закон от 04.11.2014 №347-ФЗ, далее – Закон №347-ФЗ).

10. Транспортный налог на дорогие машины вырос. Норма касается юридических лиц, на балансе которых имеются машины стоимостью от 3 млн руб. Перечислять авансовые платежи придется с учетом повышающих коэффициентов (Закон №347-ФЗ).

11. Отчетность в фонды можно будет сдавать позже на 5–10 дней. Для бумажного отчета в ФСС срок сдачи перенесли на 5 дней, а для электронного – на 10. В ПФР позже на 5 дней можно будет сдать лишь электронный отчет (Федеральный закон от 01.12.2014 №406-ФЗ).

На 2017 год ФНС определила для себя шесть приоритетных целей.

Первая. Повышение эффективности использования инструментов налогового администрирования, направленных на мотивирование налогоплательщиков к добровольной уплате налогов и применению в сделках цен, соответствующих рыночным.

Вторая. Формирование единой правоприменительной практики и создание условий для защиты интересов налогоплательщиков в рамках досудебного урегулирования.

Третья. Повышение эффективности мер урегулирования налоговой задолженности и снижения рисков образования новой задолженности.

Четвертая. Совершенствование оказываемых налогоплательщикам услуг, направленных на повышение налоговой грамотности, и создание благоприятных условий для исполнения ими обязанностей по уплате налогов.

Пятая. Оптимизация процедур, связанных с регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Шестая. Совершенствование мер по противодействию коррупции [4].

Налоги, как правовой институт, исторически относятся к появившимся одними из первых. Налоговые платежи являются существенной статьей расходов любой компании, начиная от предпринимателя и заканчивая международной корпорацией. Налоговое законодательство и практика применения его норм подвержены частым и довольно серьезным изменениям, а контроль со стороны налоговых органов усиливается, поэтому налогоплательщики нуждаются в помощи специалистов, способных снизить налоговые риски и уберечь от переплат.

Использованные источники:

1. Горемыкин В.А., Нестерова Н.В. Стратегия развития предприятия. М.: Дашков, 2014. С. 256-257.
2. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. М.: Наука, 2012.
3. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. М.: Дело, 2015.
4. Фатхудинов Р.А. Инвестиционный менеджмент. М.: Бизнес-школа “Интел-синтез”, 2016.
5. Онегина В. Реформа налоговой системы // Бизнес-информ. - 2014. - №11. - с. 65 - 67.

Руденко О.А., к.э.н.
доцент
Козырь М.А.
магистр 2 курса
Кубанский государственный университет
Российская Федерация, г. Краснодар

МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАКТИКИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

В статье дается акцент на основных особенностях налогового планирования в международном аспекте. Рассмотрены основные термины, проанализирована практика налогового планирования в зарубежных странах.

Ключевые слова: налоговое планирование, оффшор, двойное

налогообложение, международная компания.

The article gives emphasis on the basic features of tax planning in the international context. The main terms, analyzed the practice of tax planning in foreign countries.

Keywords: tax planning, offshore, double taxation, international company.

Согласно результатам исследования аудиторской фирмы PwC, среднемировой уровень налоговой нагрузки предприятий, рассчитываемый как отношение суммы всех налоговых платежей к прибыли составляет 40,9 % (наиболее высокий показатель в выборке 216,6, самый низкий – 7,4).

Несмотря на отмечаемую авторами исследования тенденцию к снижению показателя налоговой нагрузки, ее уровень достаточно высок, стимулируя компании к поиску различных возможностей для налоговой оптимизации. В условиях глобализации в процесс налогового планирования предприятия вовлекается множество участников из различных стран мира. Особое место в процессах глобализации мировой экономике принадлежит интернализации отношений в финансовой сфере.

По мнению ряда исследователей именно, в финансовой сфере процессы глобализации проявили себя наиболее ярко и оказали наиболее существенное влияние на развитие мировой экономики. Во многом этому способствовали меры по либерализации финансового сектора, проведенные регуляторами развитых стран мира в конце 70-х гг.

Либерализация законодательства привела к снятию ограничений на пути международного движения капиталов, проведению финансовых операций (открытие нерезидентами вкладов в иностранных банках, осуществление международных финансовых трансфертов и т.д.), к повсеместному введению режима плавающего валютного курса и т.д. Все эти изменения в существенной мере расширили возможности хозяйствующих субъектов к использованию следующих инструментов глобального налогового планирования:

- применение положений международных соглашений об избежании двойного налогообложения;
- применение механизма трансфертного ценообразования внутри крупных холдинговых компаний;
- регистрация управляющих холдинговых компаний в офшорных и низкононалоговых юрисдикциях [1].

К настоящему времени международная компания располагает широким выбором, начиная от классических офшоров и заканчивая респектабельными низконалоговыми юрисдикциями. В условиях финансовой глобализации происходит размывание границ национальных налоговых системы. Деятельность транснациональных корпораций охватывает множество стран мира, поэтому ее деятельность становится объектом регулирования не только национального законодательства, но и нормативных актов тех стран, в которых размещены ее многочисленные и разнообразные активы.

В этих условиях у компаний значительно расширяются возможности для рационального размещения активов, структурирования сделок, использования налоговых льгот и освобождений, предусмотренных нормативными актами различных стран. Все это в конечном итоге позволяет корпорации оптимизировать налоговую нагрузку и как следствие повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке.

При этом необходимо отметить, что возможности глобального налогового планирования отнюдь не ограничиваются использованием офшоров. Использование компаний, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях, является лишь одним из инструментов современного налогового планирования (и во многих случаях не самым привлекательным).

В современной практике корпоративного управления важнейшим инструментом международного налогового планирования является использование возможностей международных налоговых соглашений, позволяющих компаниям стран-участников избегать (либо добиваться существенно снижения) двойного налогообложения. Проблема двойного налогообложения возникает в тех случаях, когда организация - налогоплательщик, являясь налоговым резидентом одной страны, располагает активами, расположенными на территории другого государства (страна источника дохода) получает свои доходы из источников, расположенных на территории других стран, так называемые «страны источника дохода». В этом случае у организации возникает обязательство по уплате налогов с доходов, полученных от использования данных активов в силу принципа резидентства и принципа налогообложения источника образования доходов. То есть один и тот же доход облагается налогами как страны резидентства компании, так и той страны, в которой расположены активы.

В международном налоговом праве принцип резидентства означает, что у резидентов данной страны возникает обязательство по уплате налогов с доходов получаемых не только на территории данной страны, но и на территории иностранных государств. В качестве критерия для определения резидентства хозяйствующего субъекта в международной практике может использоваться факт регистрации на территории данной страны, либо наличие с ней тесных экономических и коммерческих связей (например, резидентство основных акционеров, наличие органов управления и контроля).

В частности, в РФ при определении резидентства используется первый критерий: резидентами РФ признаются создаваемые в соответствии с российским законодательством юридические лица, имеющие свое местонахождение в России, равно как и находящиеся за пределами России их филиалы и представительства66 . В тоже время согласно принципу налогообложения у источника образования доходов (source principle) налогообложению подлежат доходы как компаний резидентов, так и нерезидентов, если эти доходы получены от использования активов

(имущества), расположенных на территории данной страны. Применение данного принципа возможно при наличии следующих оснований: - на территории данного государства расположено постоянное представительство компании, посредством которого она осуществляет свою коммерческую деятельность [3].

О наличии постоянного представительства можно судить по таким признакам как: наличие сооружения (здания), постоянно работающего персонала, получение прибыли от своей деятельности; иностранные резиденты получают доходы от долевого участия в иностранных предприятиях в форме прямых и портфельных инвестиций, доходы от кредитования зарубежных партнёров, иные формы доходов в виде дивидендов, процентов, роялти и др.

Помимо описанной выше ситуации проблема двойного налогообложения возникает в ситуации, когда обе страны признают компанию-налогоплательщика в качестве своего резидента (такая ситуация может возникнуть в силу применения этими странами разных критериев определения статуса резидента).

Таким образом, две страны одновременно могут претендовать на налогообложение доходов компании. Аналогичная ситуация возникает, когда две страны считают, что именно на их территории расположены активы предприятия, являющиеся источником доходов предприятия, подлежащих налогообложению.

Также отмечается, что причиной двойного налогообложения могут стать различия в нормах налогового законодательствах двух стран, наличия в них разночтений и несоответствий. Очевидно, что возникновение двойного налогообложения приводит к существенным потерям для международного бизнеса и является ограничителем в развитии торговли и привлечении странами иностранных инвестиций. Поэтому во многих странах действуют соответствующие международные соглашения, позволяющие компаниям избежать двойного налогообложения, которые, как правило, дополняются нормами национального налогового законодательства.

В национальном налоговом законодательстве проблема двойного налогообложения решается путем предоставления компаниям – налоговым резидентам налоговых освобождений (tax exemptions), налоговых вычетов (tax deductions) на налоги, уже уплаченные в зарубежных юрисдикциях и налоговых зачётов (кредитов) (tax credits). Рассмотрим каждый из этих методов более подробно.

В основе метода налоговых освобождений лежит принцип исключения в стране резидентства хозяйствующего субъекта из его налоговой базы определённых видов доходов, получаемых в зарубежной стране. Таким образом, права, связанные с налогообложением данных доходов, оказываются у той страны, на территории которой расположен источник образования соответствующих доходов. Если из налоговой базы налогоплательщика резидента полностью исключаются доходы, полученные

им за рубежом, то в этом случае удается полностью избежать двойного налогообложения.

В числе преимуществ метода налоговых освобождений необходимо отметить простоту его применения и отсутствие значительных издержек администрирования как со стороны налогоплательщика, так и со стороны налоговых органов. Передавая права по налогообложению соответствующих доходов налоговые органы в юрисдикцию иностранного государства национальные налоговые органы снимают с себя необходимость осуществления контроля за формированием этих доходов. Теперь это относится к компетенции налоговых органов иностранного государства. В свою очередь налогоплательщик должен будет предоставлять отчетность только в налоговые органы иностранного государства.

При этом данный метод характеризуется определенными недостатками. Для государства недостаток в том, что оно лишает себя части налоговых поступлений и соответственно снижает доходы бюджетной системы. Для налогоплательщика недостаток этого метода в том, что он требует более жестких требований по ведению бухгалтерской и налоговой отчётности, поскольку для применения налоговых освобождений необходимо вести учет по различным статьям. Также дополнительные издержки для налогоплательщика возникают в ситуации, когда обе страны применяют используют различные подходы к признанию убытков от деятельности текущего периода. Такие различия могут затруднить перенос данных убытков на прибыль прошлого периода или ожидаемую в будущих периодах, что ведет к росту налогового бремени. Наконец может быть поставлено под сомнение само действие принципа «равного распределения налогового бремени», поскольку налоговые освобождения стимулируют налогоплательщиков переносить свою деятельность в юрисдикции, характеризующиеся низким уровнем налогообложения.

В РФ вопросы двойного налогообложения регулируются пунктом 3 ст. 311 НК РФ. Согласно данной статье в РФ применяется метод налоговых зачётов (кредитов), т.е. сумма налогов, уплаченные в иностранном государстве, учитывается при определении размера налога на прибыль, подлежащего уплате в РФ, но не свыше суммы российского налога.

Действие данного метода не распространяется на дивиденды, в отношении которых при определённых условиях могут быть применены налоговые освобождения. В ситуации, когда ставка налога в стране источника дохода ниже ставки налога в РФ, у компании возникает обязательство по уплате налога в РФ в пределах соответствующе разницы. В случае, когда ставка налога за рубежом выше ставки налога в РФ, обязательства по уплате налога в РФ не возникает, однако эффективная ставка на доходы российской компании в этом случае окажется выше.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что практика зачетов налогов, уплаченных российскими компаниями, позволяет снизить налоговую нагрузку в том случае, если ставки зарубежных налогов

оказываются ниже ставок налогов в РФ. В противном случае налоговые издержки компаний увеличиваются на величину иностранного налога, не принимаемого к зачету налоговыми органами РФ. Решение этой проблемы достигается в рамках налогового планирования либо за счет снижения размера иностранных налогов, либо путем увеличения величины доходов, полученных от источников в иностранном государстве, что позволяет увеличить предельный размер налогового кредита (иностранный доход* ставка российского налога).

Описанные выше методы устранения двойного налогообложения могут быть предусмотрены помимо национального законодательства в международных соглашениях. В этом случае действует принцип не ухудшения положения налогоплательщика, т.е. при наличии двух норм, закрепленных в национальном законодательстве и в международном соглашении, используется та из них, которая обеспечивает налогоплательщику максимальную выгоду.

Заключение соглашений об избежании двойного налогообложения (международные налоговые соглашения - МНС) является широко распространенной практикой. Данные соглашения играют исключительно важную роль в международном налоговом планировании. МНС позволяют добиться значительного снижения налоговой нагрузки компаний, ведущих международную экономическую деятельность, что способствует развитию международной торговли, активизации инвестиционных процессов и т.д.

Несмотря на распространенное мнение, подписание международных налоговых соглашений обеспечивает большую выгоду странам, а не налогоплательщикам. Это связано с тем, что национальные налоговые органы получают доступ к информации о зарубежном источнике формирования доходов отечественных компаний. Тем самым ограничиваются возможности уклонения от уплаты налогов со стороны этих компаний. Подписанию международных налоговых соглашений, как правило, предшествует ратификация странами модельных налоговых конвенций (МНК), которые носят рекомендательный характер.

Положительная роль МНК состоит в том, что они содержат в себя унифицированные категории и термины, используемые в международном налогообложении, что значительно облегчает в дальнейшем процесс разработки налогового соглашения между странами. В 1963 г. Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) опубликовала Модельную налоговую конвенцию ОЭСР по вопросам избежания двойного налогообложения доходов и капитала.

В современной литературе по вопросам налогового планирования используются различные термины: классические офшоры, респектабельные офшоры, низконалоговые юрисдикции, квазиофшорные юрисдикции. Каким образом соотносятся данные понятия? Для ответа на этот вопрос необходимо показать различие между термином «офшор» и «низконалоговая юрисдикция». В буквальном смысле термин «офшор» означает «вне берега»,

т.е. изначально данный термин использовался для обозначения компаний, деятельность которых осуществляется преимущественно за рубежом. В дальнейшем данный термин стал использоваться для обозначения стран, законодательство которых предусматривало льготный режим налогообложения в отношении зарегистрированных в ней компаний, но осуществляющих свою деятельность за рубежом. Как правило, в этих странах предусмотрено полное освобождение от уплаты налогов, от компаний требуется только уплатить специальный регистрационный взнос (в некоторых случаях может существовать требование о найме местного персонала). Примерами данных юрисдикций могут служить: Багамские острова, Гернси и Джерси, Британские Виргинские острова (БВО), Каймановы 90 острова, Остров Мэн, и др. Практически во всех юрисдикциях данного типа применяется британская система права, что представляет дополнительное преимущество для инвесторов. Исключением являются Нидерландские Антильские острова, в основе законодательства которых лежит голландская модель.

К настоящему времени ряд классических офшоров под давлением международных финансовых регуляторов отказался от некоторых требований в отношении регистрируемых компаний. В частности, БВО в 2005 году было отменено требование для регистрируемых компаний об обязательном ведении своей коммерческой деятельности за рубежом с одновременной отменой корпоративных налогов. То есть в результате отмены этого требования местные компании оказались в равных правах с компаниями международного бизнеса.

Таким образом, мы можем сформулировать следующие критерии отнесения юрисдикций к классическим офшорам:

1) регистрируемые на территории данной юрисдикции компании, должны осуществлять свою коммерческую деятельность в других странах, т.е. источники формирования их доходов расположены за рубежом;

2) регистрируемые компании пользуются широким набором налоговых и административных льгот (упрощенный порядок регистрации, отсутствие требований по предоставлению бухгалтерской и финансовой отчетности);

3) высокий уровень конфиденциальности информации о деятельности зарегистрированных компаний и их реальных владельцах (закрытый реестр акционеров). Для обозначения классических офшоров в специальной литературе могут использоваться различные термины.

Существует ряд терминов, широко применяемых для обозначения классических офшоров, к ним можно отнести: офшорную зону, офшорную юрисдикцию, офшорный финансовый центр (ОФЦ), понятие налоговой гавани и ряд других терминов. В настоящее время общепризнанными являются определения классического офшора, сформулированные экспертами ОЭСР, МВФ и Международной организацией по борьбе с легализацией преступных доходов – ФАТФ (FATF). В соответствии с подходом ОЭСР к налоговым гаваням следует относить юрисдикции, в

которых ставка подоходного налога равна нулю, либо близка к нулевому значению, также налоговые льготы применяются и в отношении иных видов дохода. При этом основным признаком классического офшора является не применение нулевых налоговых ставок, а нежелание сотрудничать с налоговыми органами других стран по вопросам обмена информации непрозрачность применяемого налогового режима и т.д [4].

В зависимости от того, в какой степени в офшорной юрисдикции приняты международные стандарты в сфере налогообложения, финансового и бухгалтерского учета выделяют следующие их виды: юрисдикции, которые в значительной мере следуют международным налоговым стандартам; юрисдикции, находящиеся в стадии внедрения международных налоговых стандартов, но не использующие их в полной мере; юрисдикции, в которых не действуют международные налоговые стандарты и отсутствуют обязательства по их внедрению в будущем.

Следует отметить, что в настоящее время подавляющее число стран находится в первой группе. В соответствии с отчетом Глобального форума ОЭСР от 18 мая 2012 г. к третьей группе не относится ни одна из стран мира; ко второй группе стран, образующих так называемый «чёрный список» ОЭСР, относятся только Науру и Ниуэ. До недавнего времени к этой группе стран относилась и Гватемала, однако подписание в октябре 2012 года Многосторонней конвенции о взаимной административной помощи по налоговым вопросам позволило ей перейти в состав первой группы.

В документах МВФ используется термин офшорный финансовый центр (ОФЦ), которой можно сопоставить понятию классической офшорной юрисдикции.

В соответствии с подходом МВФ к ОФЦ следует относить юрисдикции, характеризующиеся следующими признаками:

- наличие на ее территории относительно большого числа финансовых организаций, осуществляющих обслуживание коммерческих операций компаний - нерезидентов;

- значительное превышение объема внешних активов и обязательств финансовой системы над внутренними;

- действие льготного налогового и административного режима: применение нулевой, либо незначительной ставки по ряду налогов, отсутствие требований к предоставлению финансовой и бухгалтерской отчетности, деятельность на условиях банковской секретности и анонимности. Международной группой по борьбе с отмыванием преступных доходов (ФАТФ) применяется иной подход к определению понятия офшорной юрисдикции, исходя из специфики целей данной организации.

Некоторыми исследователями и практиками в области международного налогового планирования используется понятие неклассических офшоров или квазиофшоров. К таким юрисдикциям, как правило, относятся ведущие страны мира с нормальным уровнем налоговой нагрузки бизнеса, устанавливающие льготный налоговый режим на

отдельных территориях (территории приоритетного развития, свободные экономические зоны и др.) с целью привлечения зарубежных инвестиций и развития приоритетных отраслей производства [2].

Также к квазиофшорным можно отнести юрисдикции, которые предоставляют льготный режим налогообложения в отношении определенных категорий доходов (дивиденды и доход от прироста капитала), что делает их удобными для размещения холдинговых компаний, контролирующих активы в других странах. В ряде стран законодательством предусмотрены льготные условия получения процентов по займам, что делает их привлекательными при организации финансирования международной холдинговой группы. Наконец в законодательстве некоторых стран акцент сделан на льготном налогообложении роялти - доходов от создания использования объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, существует большое число юрисдикций, имеющих в целом нормальный уровень налогообложения, но при этом предоставляющие специфические налоговые льготы, делающие их привлекательными для организации на их территории определенных видов деятельности.

В качестве примера могут быть рассмотрены налоговые льготы, применяемые в Швейцарии: законодательством страны предусмотрена возможность снизить налог на доходы (до 70-90 %), получаемые домицилированными и смешанными компаниями, деятельность которых осуществляется преимущественно за рубежом. Также освобождению от уплаты налога подлежат дивиденды, получаемые от контролируемых зарубежных компаний.

Таким образом, наличие данных льгот делает популярной практику использования швейцарских компаний для проведения международных торговых операций и передачи им прав на объекты интеллектуальной собственности.

На освобождение от уплаты налогов (или получение существенной льготы) на уровне кантонов и муниципалитетов могут рассчитывать три категории компаний:

- зарегистрированные в Швейцарии и удовлетворяющие требованиям законодательства этой страны холдинговые компании;
- сервисные компании, предоставляющие услуги в сфере управленческого и финансового консалтинга, маркетинга, PR-сопровождения и др.
- компании-принципалы, входящие в структуру транснациональной группы и осуществляющие функции по организации торгово-закупочных операций, проведению научно-исследовательских работ, осуществлению сбыта, проведению маркетинговых исследований, организации логистических маршрутов, привлечению финансирования и др.;
- данная категория компаний может рассчитывать на снижение ставки по налогу на прибыль (до 5 - 10%), либо получить налоговые каникулы на

срок до 10 лет.

В практике международного налогового планирования широкое распространение получил режим SOPARFI – «общество финансового участия», действующий на территории Люксембурга. В соответствии с этим режимом холдинговая компания, контролирующая активы дочерних компаний за рубежом, получает право на освобождение части доходов, полученных от этих компаний от уплаты корпоративного налога. В качестве таких доходов могут выступать дивиденды, прибыль от продажи акций, а также доход, полученный в результате ликвидации контролируемой дочерней компании.

К условиям применения льготного режима налогообложения дивидендов относится следующее:

- материнская компания должна являться резидентом страны, подписавшей с Люксембургом соглашение об избежании двойного налогообложения;

- материнская компания должна владеть долей в капитале компании - плательщика дивидендов в размере не менее 10%;

- непрерывная продолжительность владения такой долей составляет не менее одного года;

- материнская компания не должна быть зарегистрирована в офшоре, т.е. в отношении нее должен применять налог на прибыль по ставке не ниже 10,5 %.

С 1 января 2007 г. в Бельгии применяется режим освобождения от уплаты налога на дивиденды, полученные от контролируемой дочерней компанией за рубежом, что повысило привлекательность страны для учреждения холдинговых компаний, владеющих активами в странах ЕС. При этом в Бельгии дивиденды освобождаются от уплаты налога лишь в размере 95% от их общей суммы (оставшиеся 5% дивидендов облагаются по ставке 33,99%).

Благоприятные условия для деятельности холдинговых компаний предлагают и другие страны, в частности Нидерланды. В соответствии с законодательством этой страны, регистрируемая на ее территории компания - общество с ограниченной ответственностью с минимальным размером капитала в 1 евро, может приобрести следующие налоговые льготы: снижение ставки налога на прибыль с 25% до 20% (при условии, что прибыль компании не превышает 25 000 евро). В том случае, если доход, получаемый данной компанией, формируется исключительно за счет холдинговой деятельности, то может применяться нулевая ставка налога на прибыль.

В этом случае компания должна соответствовать следующим требованиям:

- владение долей в иностранной компании в размере не менее 5% в течение 1 года;

- в отношении контролируемой дочерней компании не применяется

пониженная ставка налога на прибыль (ставка налога должна быть не менее 10%), т.е. иными словами дочерняя компания не должна быть зарегистрирована в классическом офшоре.

Политика налогового стимулирования по созданию и использованию объектов интеллектуальной собственности, проводимая отдельными странами, привела к созданию специальных налоговых режимов – Intellectual Property (IP) Regimes или IP Box. Данный режим предоставляют компаниям налоговые льготы на доходы, полученные ими от использования объектов интеллектуальной собственности.

В качестве примера можно привести налоговый режим, применяемый в Люксембурге. В соответствии со специальным режимом налогообложения, принятым в Люксембурге, 80 % прибыли, полученной от использования прав на объекты интеллектуальной собственности (в том числе в результате их продажи) подлежит освобождению от уплаты налога на прибыль.

Таким образом, при стандартной ставке налога на прибыль 28,8% эффективная ставка налога составит примерно 5,76%. Действие льготного режима налогообложения распространяется как на приобретённые, так и самостоятельно созданные объекты интеллектуальной собственности после 31 декабря 2007 г. Специальный налоговый режим в отношении объектов интеллектуальной собственности предусмотрен и в законодательстве Швейцарии [6].

В отношении доходов, полученных от использования интеллектуальной собственности, эффективная ставка составляет примерно 8,8%. Причем объекты интеллектуальной собственности могут быть приобретенными у третьих лиц, в том числе и аффилированных, на момент, когда соответствующие поправки еще не вступили в силу. Аналогичный налоговый режим предусмотрен в законодательстве Ирландии, где стандартная ставка налога доходов, полученных от использования интеллектуальной собственности, составляет 12,5%, однако из налогооблагаемой базы могут быть вычтены расходы на приобретение соответствующего объекта интеллектуальной собственности (до 80% от величины налогооблагаемого дохода), в результате эффективная ставка налога может уменьшиться до 2,5%.

Российские компании, используя те или иные инструменты налогового планирования, традиционно ориентируются на Кипр. В соответствии с поправками, внесенными в кипрское налоговое законодательство от 1 января 2012 г. 80% чистого дохода, полученного от использования объектов интеллектуальной собственности, исключается из налогооблагаемой базы. В результате при стандартной ставке 12% эффективная ставка налога окажется значительно меньше. Данный режим распространяется как на приобретённые, так и самостоятельно созданные объекты интеллектуальной собственности без ограничений на приобретение у аффилированных компаний.

На территории России также существуют территории с особым

административным и налоговым режимом – особые экономические зоны или свободные экономические зоны, которые широко используются в международном налоговом планировании. В отличие от офшоров территории особого развития или СЭЗ служат принципиально иным целям – их создание направлено на развитие приоритетных секторов экономики (как правило промышленность, сфера наукоемких технологий, туризм и оказание транспортно-логистических услуг) и является инструментом промышленной и инновационной политики государства.

В отдельных случаях территории особого развития создаются в депрессивных районах, столкнувшихся с последствиями экономического кризиса с целью структурной перестройки их экономики и вывода на траекторию устойчивого развития. Опыт создания подобных территорий имеется у США и Великобритании, столкнувшейся с проблемой высокой безработицы в регионах угледобывающей промышленности в конце 70-х гг. Налоговые и иные виды льгот распространяются только на компании – резидентов зон, на всей остальной территории страны действует обычный налоговый режим, поэтому иногда такие территории обозначают термином «внутренний офшор».

В России история создания подобных зон берет свое начало в начале 90-х гг., когда были созданы зона экономического благоприятствования «Ингушетия» и СЭЗ в Калмыкии. Однако создание этих зон не достигло желаемого результата, для российских компаний эти территории стали удобным и легальным инструментом для избежания налогообложения без осуществления реальных инвестиций и затрат, направленных на развитие их инфраструктуры, промышленности и т.д.

Новый этап в развитии свободных экономических зон в России связан с принятием федерального закона «Об особых экономических зонах РФ» в 2005 году. Первоначально данным законом предусматривалось создание на 102 территории РФ трех типов зон: промышленно-производственных, технико- внедренческих и туристско-рекреационных. Впоследствии в законе был закреплен четвертый тип зон – портовые.

К настоящему времени в России действуют 17 особых экономических, из которых 6относятся к промышленно-производственному типу, 5 технико-внедренческого типа, 4 туристско-рекреационной направленности и 2 портово-логистических зоны.

Создание данных зон направлено на создание условий для развития импортозамещающих производств (промышленно-производственные зоны), высокотехнологичных кластеров экономики (технико-внедренческие), внутреннего туризма (туристско-рекреационные) и транспортно-логистических хабов, опосредующих международные транспортные перевозки грузов (портовые).

В целях привлечения инвестиций, в т.ч. зарубежных компаниям – резидентам зон предлагается внушительный пакет налоговых и финансовых льгот, в состав которых входит льготы по уплате налога на прибыль, отмена

земельного и транспортного налогов и др.

Полный набор льгот, доступных для резидентов можно рассмотреть на примере особой экономической зоны промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) «Липецк», функционирующей с 2005 года и являющейся наряду с ОЭЗ ППТ «Алабуга» одним из наиболее успешных проектов подобного типа [5].

Таким образом, в статье был рассмотрен один из важнейших инструментов современного налогового планирования – низконалоговая юрисдикция. Было показано, что понятие офшор и низконалоговая юрисдикция не следует отождествлять между собой. Принципиальное отличие между ними состоит в том, что классическая офшорная юрисдикция предлагает возможность практически полного освобождения зарегистрированных в ней компаний от уплаты каких-либо налогов.

При этом сектор финансовых услуг в таких странах составляет, как правило, основу экономики, обеспечивая значительную часть платежей в бюджет (Британские Виргинские острова, Багамские острова, Белиз, Панама и др.).

Термином низконалоговые юрисдикции обозначаются страны с обычным налоговым режимом, законодательство которых предусматривает льготное налогообложение определенных видов деятельности. При этом данные страны активно сотрудничают с такими организациями как ФАТФ и строго следуют международным стандартам в области налогообложения, финансово и бухгалтерской отчетности (примерами таких стран являются Швейцария, Нидерланды, Ирландия и др.).

Следует отметить, в современных условиях использование офшорных юрисдикций с целью оптимизации налоговой нагрузки становится все менее распространенной практикой. Такое явление имеет ряд причин: во-первых, международное сообщество в настоящее время занимает активную позицию 107 в борьбе с офшорами как инструментами ухода от уплаты налогов и легализации преступных доходов, во-вторых для самих компаний использование офшорных схем негативно сказывается на их репутации и в конечном счете наносит ущерб, превышающий выгоды от налоговой оптимизации.

В условиях финансового кризиса многие страны столкнулись с проблемами бюджетного дефицита и необходимости обслуживания значительно возросшего государственного долга. В этих условия борьба с офшорами и уклонением от уплаты налогов приобрела дополнительный импульс.

В условиях возрастающего давления в большинстве стран – офшорных юрисдикций в той или иной степени были приняты международные стандарты финансовой отчетности и раскрытия информации, что значительно повысило прозрачность проходящих через них финансовых потоков.

В рамках проведения политики противодействия офшорам общим

трендом стало внедрение института контролируемых иностранных компаний, а также формирование «чёрных» списков офшорных юрисдикций, в отношении которых применяются правила налогообложения, позволяющие нивелировать выгоду от предоставляемых ими налоговых льгот. Аналогичный подход в настоящее время реализуется и в РФ.

Использованные источники:

1. Савсерис С.В. Налоговые последствия признания налогоплательщика недобросовестным // Налоговед, 2015, № 10. – С. 56-61.
2. Селезнева, Н. Н. Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет : учеб. пособие для студентов вузов / Н. Н. Селезнева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 346 с.
3. Семенихин, В. В. Оптимизация и выбор системы налогообложения: практическое руководство / В. В. Семенихин, Ю. В. Емельянова. — М.:Эксмо, 2016. — 219 с.
4. Сенге, П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / П.Сенге. - М.: Олимп–Бизнес, 2013. – 384 с.
5. Середа, К. Н. Бухгалтерия «по-еврейски», или оптимизация налогообложения / к. Н. Середа. — Ростов н/ Д: Феникс, 2015. — 305 с.
6. Соловьев В.А. Письменные разъяснения в России и за рубежом // "Налоговед", N 10, октябрь 2007 г. – С. 34 82.Суворова Е.В., Казанский Д.М. Горизонтальный мониторинг: новый подход к налоговому администрированию // "Законы России: опыт, анализ, практика", N 3, март 2014 г. – С.12

УДК 338

Сабадаш А.И.
студент 4 курса
кафедра управленческого учета и анализа
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ

Аннотация: *В статье рассматриваются вопросы исследования экономической преступности в России на современном этапе. Затронута проблема влияния организованной преступности на исследуемое явление и их взаимосвязь. Также в статье приводятся и анализируются статистические данные состояния экономической преступности, в том числе в разрезе сфер деятельности. На основе статистического материала, были сделаны выводы, о том, что экономическая, организованная преступность активно проникла во все сферы деятельности, что стало*

реальной угрозой экономики страны.

Ключевые слова: *экономика, экономическая преступность, организованная экономическая преступность, статистика, статистические данные, анализ экономической преступности, латентность, угроза.*

Современное общество сталкивается с множеством глобальных мировых проблем, которые не только продолжают оставаться актуальными для большинства государств, но и становятся, с каждым денем, еще более труднопреодолимыми, и могут представлять серьезные угрозы. Одной из таких глобальных мировых проблем, ставшей предметом обсуждения многих исследователей, является проблема экономической преступности. На сегодняшний день, нет ни одного государства в большей или меньшей степени не пораженного этой неизлечимой болезнью. Не является исключением и Россия.

В настоящее время понятие «экономическая преступность» трактуется неоднозначно. Вопросы, касающиеся данного понятия, являются дискуссионными в различных сферах науки. Поэтому, на протяжении все истории развития данного феномена было предложено большое количество подходов к определению понятия «экономическая преступность», которые отличались по тем или иным признакам. При всем разнообразии данных подходов, имеющихся в отечественной и зарубежной литературе, в наиболее типичном представление «экономическая преступность» рассматривается как «противоправная деятельность, посягающая на интересы экономики государства в целом, а также на частнопредпринимательскую деятельность и на интересы отдельных групп граждан, постоянно и систематически осуществляемая с целью извлечения наживы в рамках и под прикрытием законной экономической деятельности как физическим, так и юридическим лицом» [2, с. 227].

Другие же авторы полагают, что экономическая преступность – это «совокупность корыстных преступлений, совершаемых в сфере экономики лицами в процессе их профессиональной деятельности, в связи с этой деятельностью и посягающих на собственность и другие интересы потребителей, партнеров, конкурентов и государства, а также на порядок управления экономикой в различных отраслях хозяйства» [2, с. 226].

Правоохранительные органы определяют экономическое преступление как «наказуемое деяние, длительное по времени, систематического и корыстного характера, совершаемое в рамках хозяйственной деятельности, которая составляет саму основу этих деяний» [1, с. 36].

В экономической и юридической литературе можно встретить и другие определения, с которыми можно и нельзя согласиться. В частности в юридической литературе можно встретить следующее утверждение: «организованная экономическая преступность в динамике есть преступная деятельность криминальных структур». С данным утверждением сложно не

согласиться, ведь особенностью развития преступности на данном этапе развития общества является то, что она приобрела однозначно организованный характер [1, с. 34]. Преступная деятельность, осуществляемая преступными группировками (сообществами), сопровождается посягательствами насильственного характера, что неизбежно ведет к проникновению в экономику организованной преступности. Таким образом, основной сферой деятельности преступности становится экономика, наиболее распространенными преступления – это преступления, с использованием экономических методов (хищения, взяточничество, коррупция и т.д.).

О том, что уровень экономической преступности в Российской Федерации устойчиво высок, прежде всего, говорят официальные статистические данные. Однако следует не забывать о высокой степени латентности (скрытности) экономических преступлений, которая не позволяет судить о реальном состоянии и тенденциях развития. Ведь официальные даны статистики, как отмечают многие эксперты, освещают в среднем от 2 до 5% совершенных преступлений данной категории. Несколько иную оценку приводит другая группа исследователей, согласно которой, в официальных данных отражается не более 1/3 совершенных экономических преступлений от общего массива. Соответственно, 2/3 совершенных преступлений не находят отражения в официальной статистике [3, с. 91].

Согласно данным Министерства внутренних дел Российской Федерации (МВД РФ), за январь – октябрь 2016 г. было зарегистрировано 99956 преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами, что на 4,6% меньше, чем в январе – октябре 2015 г (табл. 1). Удельный вес преступлений данной категории в общем числе всех преступлений в январе – октябре 2016 г. составил 5,45%. Материальный ущерб по оконченным уголовным делам экономической направленности в январе – октябре 2016 г. увеличился по сравнению с прошлым годом с 183,9 до 329,32 млрд. р.

Таблица 1

Динамика преступлений экономической направленности, выявленных в Российской Федерации за январь-октябрь 2012 - 2016 гг.

Показатель	Январь - Октябрь 2012 г.	Январь - Октябрь 2013 г.	Январь - Октябрь 2014 г.	Январь - Октябрь 2015 г.	Январь-Октябрь 2016 г.
1	2	3	4	5	6
Количество преступлений, всего	1953053	1867357	1854206	2008402	1851474
В том числе экономической направленности	163400	133935	101323	104809	99956
Удельный вес, %	8,4	7,2	5,5	5,2	5,4
Материальный ущерб по оконченным уголовным	118,6	187,9	177,8	183,9	329,3

делам экономической направленности, млрд.р.					

Что касается видовой структуры преступлений экономической направленности, по данным МВД России за январь-октябрь 2016 г., то обращает на себя внимание показатель «коррупционная направленность». По данному виду преступлений было выявлено 25661 случаев, а их доля в общей структуре преступлений экономической направленности составила 25,7%. Следует подчеркнуть, что данный показатель за январь-октябрь 2016 г. по сравнению с 2015 г. уменьшился на 2158 случаев или на 7,8%.

Среди преступлений, совершенных против собственности, по-прежнему заметное место занимает показатель «мошенничество», на который приходится 20865 выявленных экономических преступлений. Их доля в общей структуре преступлений экономической направленности достигла 20,8%. Стоит отметить, что в январе-октябре 2016 г. было выявлено на 76 случаев мошенничества меньше, чем в январе-октябре 2015 г.

В разделе «выявленных преступлений в сфере экономической деятельности», наиболее распространенным видом преступлений в январе-октябре 2016 г. стали преступления за изготовление, хранение, перевозку и сбыт поддельных денег, а также ценных бумаг (19674 случаев). Удельный вес преступлений данного вида в январе-октябре 2016 г. составил 19,7% от общего числа преступлений экономической направленности.

Наиболее распространенными экономическими преступлениями, совершенными против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления, по-прежнему, остаются взяточничество (10257 случаев) и посредничество во взяточничестве (715 случаев). Их суммарная доля в общей структуре преступлений экономической направленности составила 10,9%.

Особо необходимо отметить, уровень экономической преступности в разрезе сфер деятельности.

Сложная обстановка складывается во всех сферах деятельности, однако одной из самых криминогенных сфер деятельности продолжает оставаться финансово-кредитная сфера. Из года в год количество выявленных преступлений, совершаемых в данной сфере, неуклонно растет. Статистические данные МВД РФ, также подтверждают высокий уровень экономической преступности в финансово-экономической сфере: за январь-октябрь 2016 г. было зарегистрировано 29153 противоправных деяний или 29,2% от общего массива преступлений экономической направленности. Причины и условия, способствующие росту экономических преступлений в финансово-кредитной сфере, различны. Однако, можно выделить как минимум следующее [3, с. 97]:

- во-первых, преступники легко адаптируются к постоянно изменяющимся условиям финансово-кредитной среды;
- во-вторых, наблюдается видоизменение ранее известных способов

преступных посягательств (использование различных подставных фирм, банков, печатей, кредитных карт и т.д.);

- в-третьих, наблюдается очень высокая латентность (около 15%) совершаемых экономических преступлений;

- в-четвертых, неспособность оперативных работников действовать упреждающе при выявлении лиц и раскрытии преступлений.

Все это осложняет задачу выявления и раскрытия совершаемых преступлений экономической направленности в финансово-кредитной сфере.

На втором месте – преступность на потребительском рынке (9247 случаев или 9,3% от общего числа преступлений экономической направленности). На третьем – преступления, связанные с недвижимостью (5787 случаев или 5,8% от общего числа преступлений экономической направленности). Меньше всего за 9 месяцев правоохранительные органы фиксировали преступлении в сфере внешнеэкономической деятельности (всего 987 случаев или 0,98% от всего массива преступлений).

Таким образом, исходя из рассмотренного выше, можно сделать следующие выводы:

1) На сегодняшний день для России присущ высокий уровень латентности преступлений экономической направленности;

2) Происходит замещение примитивных способов преступлений в экономической сфере более новыми (интеллектуальными), т.е. с использованием специальных знаний в сфере финансовой, экономической, технической и т.п.;

3) Повышение интеллектуальной активности преступных групп, поиск новых источников приобретения и путей сбыта похищенного, возможностей расширения преступной деятельности [1, с.51];

4) «Смычка» экономической и организованной преступности.

В заключение отметим, что экономическая, организованная преступность в экономической сфере является реальной угрозой экономики страны, способная нанести непоправимый ущерб жизненно важным экономическим интересам не только хозяйствующим субъектам различных форм собственности, но и государству в целом. Сейчас, когда наше общество, переживает рост преступлений, совершаемых в экономической сфере, обеспечение экономической безопасности возможно при создании нормальных условий хозяйствования, эффективной деятельности правоохранительных органов, при четком определении наиболее важных экономических интересов не только общества, но и государства в целом.

Использованные источники:

1. Авдийский, В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. – М.: Альфа-М: ИНФРА – М, 2012 г. – 496 с.

2. Иванов, П.И. Борьба с налоговой и коррупционной преступностью. Вопросы теории и практики: монография / П.И. Иванов и др. – М.: ЮНИТИ

– ДАНА: Закон и право, 2012 г. – 383 с.
3. Лапин, А.А. Стратегия обеспечения криминологической безопасности личности, общества, государства и ее реализация органами внутренних дел: монография. – М.: ЮНИТИ – ДАНА: Закон и право, 2015 г. – 295 с.
4. Министерство внутренних дел Российской Федерации. Состояние преступности в России за январь – ноябрь 2016 г. – 52 с.

УДК 336.61

Сабадаш А.И.
студент 4 курса
Тетерева К.Э.
студент 4 курса
кафедра управленческого учета и анализа
Крюкова В.В., к.техн.н.
научный руководитель, доцент
кафедра прикладных информационных технологий
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Аннотация: *в данной статье рассматриваются последние данные международной статистики об объемах и динамике развития международного валютного рынка, в том числе российского. Проводится анализ среднедневного оборота рынка в географическом разрезе и по видам финансовых инструментов. Изменения на российском валютном рынке рассматриваются в сравнении с основными тенденциями мировой валютной торговли.*

Ключевые слова: *международный валютный рынок, российский валютный рынок, динамика, географическое распределение, среднедневной оборот, финансовые инструменты.*

В последнее время мировой валютный рынок подвержен существенным регулятивным и технологическим изменениям, которые, в свою очередь, влияют на состав его участников и структуру рынка. Одной из основных тенденций является снижение доли традиционной междилерской (межбанковской) торговли, в то время как опережающими темпами растут операции между банками и другими финансовыми институтами: управляющими компаниями, хедж-фондами, институциональными и частными инвесторами.

Международный валютный рынок представляет собой совокупность операций по купле-продаже иностранной валюты и предоставлению ссуд на конкретных условиях и на определенную дату. Этот рынок носит название «Форекс» -«зарубежный обмен» (от англ. FOReign EXchange). Форекс -

самый большой рынок в мире, составляющий по объему до 90% всего мирового рынка капиталов [1]. Тысячи участников данного рынка - банки, брокерские фирмы, инвестиционные фонды, финансовые и страховые компании - в течение 24 часов в сутки покупают и продают валюту и заключают сделки в течение нескольких секунд в любой точке мира.

Международный валютный рынок (МВР) выступают частью мировой системы, имеющий высокую ликвидность с позиции инвестиционной деятельности. МВР является совокупностью экономических отношений участников рынка, возникающих в процессе выполнения сделок купли/продажи финансового инструмента с различным базисным активом, выступает как механизм реализации функций перераспределения финансовых ресурсов и установления рыночной (свободной) цены [2].

На наш взгляд, МВР определяется двумя основными функциями - информативной и спекулятивной. Информативная функция валютного рынка заключается в предоставлении экономическим агентам информации о динамике изменения валютных курсов. Спекулятивная функция валютного рынка заключается в том, что рынок дает возможность получения, прибыли за счет проведения операций на разнице валютных курсов во времени [1].

Всех участников международного валютного рынка условно можно разделить на три группы: активные, пассивные участники и посредники.

Активные участники (или маркет-мейкеры), осуществляющие котировку валютных курсов на определенный день или на будущее, а также влияющие своими активами на движение валютных курсов на мировых или региональных валютных рынках, представлены центральными банками, крупными коммерческими банками, финансовыми компаниями и т.д.

Пассивные участники (или маркет-юзеры), использующие для осуществления валютных операций курс, устанавливаемый для них активными участниками валютного рыка, представлены средними и мелкими коммерческими банками, юридическими и физическими лицами и т.д.

Отдельная группа участников, а именно валютные биржи, инвестиционные фонды, брокерские компании, создают инфраструктуру валютного рынка и выполняют посреднические функции [2].

Далее рассмотрим более подробно характеристику основных участников рынка (табл.1) [2].

Таблица 1

Участники международного валютного рынка

Участники	Характеристика
1. Коммерческие банки	В коммерческих банках размещают средства другие участники рынка, по поручению которых банки осуществляют с этими средствами необходимые конверсионные и депозитно-кредитные операции. Кроме того, банки могут проводить конверсионные и депозитно-кредитные операции и самостоятельно, задействую собственные и привлеченные средства. На

	сегодняшний день, наибольшее влияние оказывают международные банки, ежедневный объем операций которых достигает миллиардов долларов. К таким банкам можно отнести: Citibank, Chase Manhatten Bank, Swiss Bank Corporation, Union Bank of Switzerland и др.
2. Финансовые учреждения и нефинансовые клиенты	Компании, участвующие в международной торговле, предъявляют устойчивый спрос на иностранную валюту (в части импортеров) и предложение иностранной валюты (экспортеры), а также размещают и привлекают свободные валютные остатки в краткосрочные депозиты. При этом данные организации прямого доступа на валютный рынок, как правило, не имеют и проводят конверсионные и депозитные операции через коммерческие банки.
3. Центральные банки	В их функцию входит управление валютными резервами, проведение валютных интервенций, оказывающих влияние на уровень обменного курса, а также регулирование уровня процентных ставок по вложениям в национальной валюте.
4. Частные лица	Физические лица проводят широкий спектр неторговых операций в части зарубежного туризма, переводов заработной платы, пенсий, гонораров, покупки и продажи наличной валюты.
5. Валютные биржи	В ряде стран с переходной экономикой функционируют валютные биржи, в функции которых входит осуществление обмена валют для юридических лиц и формирование рыночного валютного курса. Государство обычно активно регулирует уровень обменного курса, пользуясь компактностью биржевого рынка.
6. Валютные брокерские фирмы	В их функцию входит сведение покупателя и продавца иностранной валюты и осуществление между ними конверсионной или ссудно-депозитной операции. За свое посредничество брокерские фирмы взимают брокерскую комиссию в виде процента от суммы сделки. Брокерская фирма, обладающая информацией о запрашиваемых курсах и ставках, является местом, где формируются реальный валютный курс и реальные процентные ставки по уже заключенным сделкам. Коммерческие банки получают информацию о текущем уровне курса от брокерских фирм.

Рассмотрим среднедневной оборот МВР в географическом разрезе (табл. 2). Следует отметить, что данные, представленные в отчете Банка международных расчётов [3], не детализированы, а приводится лишь статистика по оборотам. Подсчет данных осуществляется в валютах каждой сделки, т.е. используете метод двойного счета. Следовательно, количество сделок, отражаемых в отчете по валютам, будет всегда больше в два раза.

Таблица 2

Среднедневной оборот международного валютного рынка в географическом разрезе, млрд. долл. и %

Страна	Среднедневной оборот в апреле в 2013 г.		Место	Среднедневной оборот в апреле 2016 г.		Место
	млрд. долл.	%		млрд. долл.	%	
А	1	2	3	4	5	6
Всего по странам	6684	100	-	6546	100	-
Великобритания	2726	40,8	1	2426	37,1	1
США	1263	18,9	2	1272	19,4	2
Сингапур	383	5,7	3	517	7,9	3
Япония	374	5,6	4	399	6,1	5
Гонконг	275	4,1	5	437	6,7	4
Швейцария	216	3,2	6	156	2,4	7
Франция	190	2,8	7	181	2,8	6
Австралия	182	2,7	8	135	2,1	8
Дания	117	1,8	9	101	1,5	10
Нидерланды	112	1,7	10	85	1,3	12
Германия	111	1,7	11	116	1,8	9
Канада	65	1,0	12	86	1,3	11
Россия	61	0,9	13	45	0,7	15
Люксембург	51	0,8	14	37	0,6	18
Корея	48	0,7	15	48	0,7	14
Китай	44	0,7	16	73	1,1	13

Рассчитано (%) по: Triennial Central Bank Surveys of Foreign Exchange Turnover in April. BIS, 2016 [3].

Анализируя данные таблицы 2 видно, что на 1 апреля 2016 г. лидирующее положение в валютном обороте занимают: Великобритания – доля в общемировом обороте составила 37,1% (1-е место в мире), затем идут США – 19,4% (2-е место в мире), Сингапур - 7,9% (3-е место в мире), Гонконг – 6,7% (4-е место в мире), Япония – 6,1% (5-е место в мире). На их долю приходится примерно 77,1% мирового оборота.

Несмотря на доминирующее положение Великобритании на валютном рынке, в 2016 г. наблюдается сокращение среднедневного оборота валютных операций с 2726 млрд. долл. до 2426 млрд.долл. или на 11%. При этом удельный вес валютных операций Великобритании в общемировом обороте также снизилась с 40,8% до 37,1. Валюта Великобритании обладает многими преимуществами, в том числе характеризуется меньшими рисками, по сравнению с долларом США. Однако по способности выполнять одну немаловажную функцию: служить средством накопления стоимости и удовлетворять потребность стран мира в ликвидности, валюта

Великобритании уступает валюте США.

Участники американского рынка обладают сравнительным преимуществом перед участниками рынков других стран за счёт специфики ведения расчетов в долларах США. Так как объем средств в долларах США имеет для участников рынка большую ценность, чем тот же объем средств в менее распространенной валюте, то американские доллары являются наиболее удобной валютой на рынке международных валютных операций из-за возможности заключить большее количество валютных сделок. Поэтому среднедневные оборот у этой страны находится на одном из самых высоких уровней. Так, если в 2013 г. объем валютных операций США составлял 1263 млрд.долл., а удельный вес – 18,9%, то в 2016 г. наблюдается рост данных показателей: объем валютных операций увеличился на 9 млрд.долл. или на 0,7% и составил 1272 млрд.долл., а их удельный вес увеличился на 0,5% и составил 19,4% в общемировом обороте.

Сингапур также достиг определенных успехов. В 2016 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается увеличение среднедневного оборота валютных операций на 134 млрд.долл. или на 34,9%. Доля этих операций в общемировом обороте также увеличилась на 2,2% и составила в 2016 г. 7,9%.

Кроме того, наблюдается заметный рост показателей Японии. Если в 2013 г. среднедневной оборот валютных операций составлял 374 млрд. долл., а удельный вес – 5,6%, то уже в 2016 г. среднедневной оборот валютных операций увеличился до 399 млрд. долл., а удельный вес до 6,1%. Однако по сравнению с Гонконгом, в Японии наблюдается более низкие темпы роста, вследствие чего Япония уступает свое 4-е место, перемещаясь на 5-е.

На фоне лидирующих стран среднедневной оборот валютных операций России остается крайне незначительным. Так, в 2016 г. среднедневной оборот валютных операций составил 45 млрд. долл., снизившись по сравнению с 2013 г. на 16 млрд. долл. или на 26,2%. Наблюдается снижение и доли валютных операций в общемировом обороте в 2016 г. по сравнению с 2013 г. с 0,9% (13-е место в мире) до 0,7% (15-е место в мире). В качестве причин снижения данных показателей можно выделить: недостаточность развития внутреннего рынка, его слабая интегрированность в мировую валютную систему.

Все валютные операции, осуществляемые на этом рынке, привязаны к основным финансовым инструментам, которые в свою очередь разделены на инструменты, относящиеся к срочному рынку и спот-рынок. В соответствии с классификацией Банка международных расчетов срочный рынок представлен инструментами: свопы (валютные свопы, свопы иностранной валюты), форварды аутрайт, валютные опционы и другие инструменты. Инструментами спот-рынка являются валютные пары и свопы.

Рассмотрим в общих чертах сущность основных финансовых инструментов [3].

Рынок спотов, как уже было отмечено выше, представлен

инструментами: валютные пары и свопы. Операции спот также называют наличными или кассовыми операциями. Суть спот операций заключается в том, что оплата по сделке производится немедленно, как правило, в течение двух дней [4].

Рынок свопов представлен следующими инструментами: свопы иностранной валюты и валютные свопы. В общем понимании своп представляет собой комбинацию двух противоположных конверсионных операций на одинаковую сумму с разными датами расчетов. Дата исполнения первой части сделки называется датой валютирования, а дата исполнения второй, более удаленной по сроку, части сделки – датой окончания свопа [4].

На рынке форвардов торгуются инструменты: необратимые форвардные сделки (аутрайт) или меновые сделки (свопы). Суть валютных форвардов заключается в том, что сделки с валютой заключаются сегодня по ценам, установленным сегодня же, однако будут совершаться в сроки, установленные в контракте на условиях рынка спот. Форвард аутрайт - финансовый инструмент, предполагающий обязательную поставку актива [2].

Инструменты валютных опционов включают: валютные опционы и валютные свопционы. Суть валютных опционов заключается в праве выбора купить (опцион колл) или продать (опцион пут) валюту (актив) в течение оговоренного срока по курсу, зафиксированному в день заключения сделки.

Для наглядности рассмотрим среднегодовой оборот МВР, в том числе российского валютного рынка по видам финансовых инструментов (табл. 3) Используются данные Банка международных расчётов [3].

Таблица 3

Среднедневной оборот МВР по видам финансовых инструментов, млрд. долл. и %

Год	Мировой валютный рынок				Российский валютный рынок			
	Среднедневной оборот в апреле 2013 г.		Среднедневной оборот в апреле 2016 г.		Среднедневной оборот в апреле 2013 г.		Среднедневной оборот в апреле 2016 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Все операции	6684	100	6546	100	61	100	45	100
Свопы иностранной валюты (FX swaps)	2946	44,1	3217	49,1	**33**	**54,1**	**25**	**55,6**
Сделки спот (Spot)	2459	36,8	2057	31,4	**26**	**42,6**	**19**	**42,2**
Форвард аутрайт (Outright forwards)	814	12,2	831	12,7	1	1,6	1	2,2
Валютные опционы (Options)	397	5,9	315	4,8	1	1,6	0	-
Валютные свопы (Currency swaps)	68	1,0	126	2,0	0	-	0	-

Рассчитано (%) по: Triennial Central Bank Surveys of Foreign Exchange Turnover in April. BIS, 2016.

Выводы:

1. Наблюдается снижение среднедневного оборота международного валютного рынка по представленным инструментам. Так, среднедневной оборот по всем инструментам в апреле 2016 г. составил 6546 млрд. долл., что на 138 млрд. долл. меньше, чем в 2013 г.

2. За поседение 3 года на мировом валютном рынке среднедневной объем свопов иностранной валюты увеличился на 271 млрд. долл. и составил на 1 апреля 2016 г. 3217 млрд. долл., а их доля в общем обороте рынка увеличилась с 44,1 до 49,1%.

3. Торговля валютными свопами на мировом валютном рынке значительно меньше, чем торговля свопами иностранной валютой: в апреле 2016 г. оборот составил 126 млрд. долл. или 2,0%, что на 1,0% больше, чем в 2013 г.

4. Среднедневной оборот форвардных сделок (аутрайт) на мировом валютном рынке в апреле 2016 г. составил 831 млрд. долл. или 12,7% от общего оборота рынка, что больше на 0,5%, чем в 2013 г.

5. Среднедневной объем валютных опционов на мировом валютном рынке в 2016 г. по сравнению с 2013 г. сократился на 82 млрд. долл. или на 20,7%, а их доля в общем обороте – с 5,9 до 4,8%.

Российский валютный рынок существенно отличается от валютного рынка за рубежом. Наша страна в ближайшее время вряд ли сможет противопоставить свою валюту доллару США или евро. Поэтому рубль должен приспосабливаться к уже действующей новой международной биполярной валютной системе. Поэтому из проведённого выше анализа можно сказать, что в целом на российском валютном рынке наблюдается снижение объема заключаемых сделок по всем инструментам. Так, среднедневной оборот в апреле 2016 г. составил 45 млрд. долл., что на 16 млрд. долл. меньше, чем в 2013 г. Наибольший спад за рассматриваемый период проявляется по своп - операциям в иностранной валюте и спот - операциям. Среднедневной оборот по своп - операциям в иностранной валюте в апреле 2016 г. уменьшились по сравнению с 2013 г. на 8 млрд. долл. или на 24%, а их удельный вес в общем обороте операций увеличился с 54,1 до 55,6% за счет прекращения операций по валютным сделкам. Среднедневной оборот по спотам в апреле 2016 г. уменьшился на 7 млрд. долл. или на 26,9%. Их доля от общего оборота рынка снизилась с 42,6 до 42,2%.

Из проведенного выше исследования можно сказать о том, что на сегодняшний день существуют несомненные лидеры международных валютных отношений, такие как Великобритания, США, Япония, Сингапур, Гонконг. Структура российского валютного рынка существенно отличается, а показатели по финансовым инструментам довольно близки к показателям 15-летней давности.

Использованные источники:
1. Гордашникова, Е.А. Валютные системы: валютные рынки и валютные операции: практическое руководство / Е.А. Гордашникова, И.А. Трибуналова. – Гомельский гос. Ун-т им. Ф. Скорины: ГТУ им. Ф. Скорины, 2016. – 42 с.
2. Гонов, А.А. Инструменты рынка ценных бумаг: учебное пособие / А.А. Гонов, А.В. Луценко, М.А. Медведева. – Екатеринбург: Издательство Урал. Ун-та, 2015. – 156 с.
3. Triennial Central Bank Survey Foreign exchange turnover in April 2016/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf (Дата обращения 01.12.2016).
4. Моисеев, С.Р. Валютные интервенции. Мотивы центральных банков и их инструментарий. – Деньги и кредит, 2016. – №3. – С. 12 – 19.

УДК 349.6

Сабитова А. Р.
студент 3 курса
факультет «Юридический»
Ишембитова Г.Г.
научный руководитель, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛАПС – УЖАС БУДУЩЕГО ИЛИ НАША РЕАЛЬНОСТЬ

Аннотация: в данной статье освещается понятие экологического коллапса, значение которого весьма велико. При этом автор обращает особое внимание на то, что данное явление уже настигло человечество и указывает в следствии каких причин достигло такого состояния экология планеты Земля.

Ключевые слова: коллапс, экологический коллапс, планета Земля, экология, ресурсоемкость, экосистема, леса, вода, пресная вода, соленая вода, численность населения, запасы вода, уголь, газ, нефть, ядерное топливо, животные, Красная книга.

ECOLOGICAL COLLAPSE – THE TERROR OF THE FUTURE OR OUR REALITY

Abstract: this article highlights the concept of ecological collapse, the value of which is very large. The author emphasizes that this phenomenon has already overtaken mankind, and indicates the result of any reason has reached such a state of the environment of planet Earth.

Key words: collapse, environmental collapse, Earth, ecology, resource consumption, ecosystem, forests, water, fresh water, salt water, population, stock water, coal, gas, oil, nuclear fuel, animals, Red book.

Актуальность данной темы с каждым годом возрастает. Нельзя не заметить, что экологическое состояние нашей планеты ухудшается. Это и повлияло на актуальность данной темы. Целью работы является определение экологического состояния нашей планеты Земля, путей решения проблем, которые связаны с обстановкой в природе. [67]

Слово коллапс имеет несколько значений, которые употребляются в разных областях жизни человека. Значение данного слова также зависит от того в каком словосочетании он стоит. Если рассматривать данное слово в контексте к экологическому праву, в котором слово коллапс взаимосвязано со словом прилагательным «экологический», то его значение будет акцентировать все внимание на те области знаний, в которых оно применяется, то есть в данном случае это экологические науки.

Экологический коллапс – это практически необратимое природно-антропогенное явление, которое исключает возможность самого существования человека в образовавшейся среде. [68]

На сегодняшний день ресурсоемкость планеты и экология в целом подорвана. И ситуация быстрыми темпами ухудшается. Однако ухудшение экологической ситуации, присутствующая в данный момент на планете не произошла в одночасье. Этому предшествовала последовательность определённых событий, которые пагубно влияли на природу.

Тысячи лет назад рост численности населения Земли стал увеличиваться [69]. В процессе своей жизнедеятельности человек вырубал деревья для строительства жилья, для создания орудий труда и оружия, для использования ее в качестве топлива. Прошли века, однако леса по-прежнему продолжают вырубаться. Конечно, присутствует и свои изменения в данной деятельности. Теперь это делается в промышленных масштабах, то есть количество вырубки заметно увеличилось. Ежегодно на Земле вырубаются сотни гектаров леса и темп вырубки возрастает, однако за ним темп восстановления растительности не поспевает. Таким образом, можно смело сказать, что площадь лесных массивов по всему миру идёт на спад. В настоящее время основную часть кислорода вырабатывают леса Сибири и берегов Амазонки.

Водный ресурс человечество использовало с момента своего появления. Вода — это продукт, который необходим для жизни как человека, так и для всех живых существ и, конечно, для всей экосистемы нашей планеты. В нынешнее время ежегодно один человек использует тысячи литров воды. При этом мало кто задумывается над, тем, что воду необходимо экономить. К примеру, в США города Лас-Вегас и Феникс, которые расположены в глухой пустыне, ежедневно потребляют сотни тысяч

---

[67] Бринчук М.М. Экологическое право: Учебник. Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2008. С.20

[68] Голиченков А.К. Экологическое право России: словарь юридических терминов: Учебное пособие. — М.: Издательский дом "Городец", 2008. С.374

[69] Степановских А.С. Экология. Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С.378

литров воды из устья реки Колорадо, которые уходят на потребление населения, промышленные нужды, фонтаны и на сельское хозяйство. Беря во внимание то факт, что эти города находятся в пустыни, расположение в них десятков цветущих садов и тысячи квадратных метров сельскохозяйственных угодий предполагает масштабное потребление воды и совершенно не рациональное расположение этих населённых пунктов. При этом многие страны Африки и Азии живут в условиях катастрофической нехватки воды.

Запасов воды на планете хватит ещё на долго [70]. Однако проблема в том, что человек сам переводит пресную воду в солёную, там самым уменьшая количество питьевой воды. Это происходит в процессе жизнедеятельности человека. Еще в позапрошлом столетии человек начал использовать уголь как топливо, позже с данной же целью начали использовать газ и нефть. Так сжигая эти продукты в атмосферу выбрасываются диоксид углерода и оксид метана, в свою очередь, эти соединения нагревают поверхность Земли. С увеличением среднегодовой температуры начитаю таять ледники, которые расположены в Антарктиде, а это один из самых крупных запасов пресной воды. Кроме того, в процессе таяния ледников высвобождается газ – метан, который так же нагревает нашу планету. Использование нефти, газа и угля также вредит выбросами вредных веществ в атмосферу и в почву. [71]

Сейчас активно стали применять ядерное топливо. Опасность использования этого продукта колоссальная [72]. В 2011 году после аварии на атомной электростанции в Фокусиме (Япония) десятки тысяч тон радиоактивного топлива попали в биосферу. Выброс радиационных продуктов продолжается и до сих пор. Радиационный слой в данной зоне настолько высокий, что способен убить человека, который находиться там без специального защитного костюма, всего за четыре часа. На сегодняшний день каждая страна, которая обладает ядерными технологиями, имеет проблему утилизации отработанного ядерного топлива. Данное отработанное топливо представляет не малую опасность, так как сохраняет радиоактивность в течение нескольких тысяч лет. Пока что учёные не пришли к однозначному выводу, что же делать с этими отходами, а всего лишь малейшая утечка может сильнейшим образом изменить радиационной фон всей планеты.

В процессе своей деятельности человечество, не задумываясь уничтожает сотни тысяч животных. Одних убиваю специально для потребления в пищу, других - для продажи как трофеи, третьих - ради ценного меха, четвертые умирают сами из-за вредоносной деятельности человека. Примером последнего может служить расширение жилой зоны городов. За последние двести лет в красную книгу были занесены десятки

[70] Степановских А.С. Экология. Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С.441
[71] Бринчук М.М. Экологическое право: Учебник. Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2008. С.14
[72] Степановских А.С. Экология. Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С.404

видов животных, в число которых входят и те, которые находятся на грани вымирания. Однако есть и такие виды, которые уже вымерли окончательно.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что деятельность человека является разрушительной для живой природы. Впоследствии подобная позиция человека может стать причиной вымирания его самого. Однако выход из этой ситуации есть. Прежде всего нужно постараться рационально потреблять природные ресурсы, бережнее относиться к воде и животным. Выбрать и развивать альтернативные источники энергии, такие как солнечные батареи, гидроэлектростанции, ветряные мельницы, использовать водород в качестве топлива. В конечном итоге, человек должен прекратить превращать живую природу в неживой мусор и называть это экономической выгодой. Тогда и только тогда у людей будет шанс сохранить планету для наших потомков.

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 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // "Российская газета", N 237, 25.12.1993;
2. Лесной кодекс Российской Федерации (с изменениями на 3 июля 2016 года) (редакция, действующая с 1 октября 2016 года) // Российская газета, N 277, 08.12.2006
3. Водный кодекс Российской Федерации от 03.06.2006 N 74-ФЗ (ред. от 31.10.2016) // Российская газета, N 121, 08.06.2006;
4. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // в "Российская газета" от 30 октября 2001 г. N 211-212, в "Парламентская газета" от 30 октября 2001 г. N 204-205, в Собрании законодательства Российской Федерации от 29 октября 2001 г. N 44 ст. 4147;
5. Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ "Об охране окружающей среды" // "Российская газета" от 12 января 2002 г. N 6, в "Парламентская газета" от 12 января 2002 г. N 9, в Собрании законодательства Российской Федерации от 14 января 2002 г. N 2 ст. 133;
6. Боголюбов С.А. Экологическое право 5-е изд. Учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт. - 2016
7. Бринчук М.М. Экологическое право: Учебник. Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2008;
8. Голиченков А.К. Экологическое право России: словарь юридических терминов: Учебное пособие. — М.: Издательский дом "Городец", 2008;
9. Лапина М.А. Экологическое право. — Подготовлено для "КонсультантПлюс", 2009;
10.Степановских А.С. Экология. Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001;
11.Шилов И.А. Экология. Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2016.

УДК 347.637

Сабитова А. Р.
студент 3 курса
факультет «Юридический»
Ахметова А.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Гражданского права и процесса»
Стерлитамакский филиал БашГУ
Россия, г. Стерлитамак

ОТКАЗ ОТ РЕБЕНКА ЗАКОНОМ НЕ ПРЕДУСМОТРЕН

Аннотация статьи: В данной статье освещается понятие ребенка общее для стран, подписавших «Конвенция о правах ребенка», юридические возможности и последствия оформления родителями отказа от ребенка и определяются пути решения проблемы отказ родителей от детей. При это автор разделяет отказ матери и отца от ребенка, определив. Определяет истинные причины отказа матерей от своих детей.

Ключевые слова: Ребенок, мать, отец, семья, отказ от ребенка, законодательство, жизненные ситуации, лишение родительских прав, усыновление, удочерение, свидетельство о рождении, согласие на усыновление.

CHILD ABANDONMENT IS NOT STIPULATED BY LAW

Abstract: This article highlights the concept of child total for signatories of the "Convention on the rights of the child", the legal possibilities and consequences of the parents abandonment of the child and determined by the solutions to the problems of parental rejection of their children. While this author shares the failure of the mother and father from the child, to determine. Determines the true causes of the failure of mothers from their children.

Key words: Child, mother, father, family, child abandonment, legislation, termination of parental rights, adoption, adoption, birth certificate, consent to the adoption.

Актуальность данной темы возрастает с каждым днем, так как современная молодёжь, несмотря на достаточно широкую пропаганду методов контрацепции, все чаще становятся родителями, не желая обременить себя проблемами, связанными с воспитанием и содержанием своих детей. Цель работы является установление юридических возможностей и последствий оформления отказа от ребенка, а также определения путей решений проблемы отказ родителей от детей. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

1) определить значение слова ребенок;
2) выяснить о юридической закрепленности отказаться от ребенка;
3) изучить возможность отказа отца от ребенка;
4) изучить возможность и причины отказа матери от ребенка;

5) установить пути решения проблемы отказа родителей от детей.

Согласно статье 1 «Конвенция о правах ребенка», одобренная Генеральной Ассамблеей ООН 20 ноября 1989 году, «Для целей настоящей Конвенции ребенком является каждое человеческое существо до достижения 18-летнего возраста, если по закону, применимому к данному ребенку, он не достигает совершеннолетия ранее».

Законодательство России не предусматривает для родителей такой возможности как отказ от ребенка. Однако ежедневно на практике юристы и нотариусы сталкиваются с отцами и матерями, обращающимися к ним с просьбой удостоверить документ, называемый отказом.

Данный документ не имеет никакой юридической силы и с ее помощью невозможно избавиться от родительского бремени, но не зависимо от ранее сказанного эта бумага является по своему полезной. Так она представляет собой чуть ли не решающее доказательство на суде о вопросе лишение родительских прав. Только согласно решению суда родитель может быть лишен прав на воспитание ребенка, однако при этом сохраняется обязанность содержать по содержанию ребенка, то есть выплачивать алименты.

Зачастую попадаются ситуации, когда отцы, не желают принимать никакого участия в жизни их детей. Самой неприятной обязанностью для них является необходимость выплачивать алименты. Встречаются даже случаи, когда они шантажируют матерей и требуют отказаться от алиментов. Матери дают согласие на данный шаг, стремясь получить хотя бы государственное пособие, как мать одиночка, чем проходить довольно таки унизительную процедуру принудительного взыскания алиментов. В приведенном примере отцы и матери находятся в заблуждении.

Отказаться от алиментов юридически невозможен, так же, как и отказаться от ребенка. Обязательство выплачивать алименты на детей исключается лишь в том случае, если ребенок будет усыновлен другим родителем.

Единственным юридически значимым документом считается нотариальное согласие родителя на усыновление его ребенка другим родителем. В других возможных сложившихся вариантах, даже при лишении отца родительских прав, он все равно будет обязан выплачивать алименты на своих детей, но при этом уже не будет иметь право даже видеться с ним.

Нередким является ситуация, когда матери оставляют новорожденного ребенка в роддоме или в больнице, в отделении патологии новорожденных. Не каждая мать, решившаяся отказаться от своего чада, считает нужным написать хотя бы простую бумагу об отказе от ребенка в присутствии главврача больницы. И в такие моменты они просто на просто сбегают, оставив малыша даже без возможности оформить ему документы — свидетельство о рождении.

Органам опеки приходится пройти целый ряд процедур, по оформлению множества бумаг, не имея возможность такого ребенка отдать

на усыновление.

Чем руководствуются в эти моменты матери, оставившие свои чада, не предугадаешь, ведь круг причин растет с каждым годом и имеют разную основу: экономическую, социальную, духовную, религиозную и так далее.

Конечно совсем немногие молодые мамы знают, что необходимости отказываться от ребенка на совсем нет. Так если малыш появился на свет в сложной жизненной ситуации, то ребенка можно устроить в Дом Малютки на срок до полугода, и даже продлить это срок, и при этом сохранить все права на этого ребенка, навещать его, кормить грудью. А в случае если женщина найдет жилье и работу, то сможет забрать без всяких проволочек ребенка к себе. Для того чтобы устроить ребенка таким образом достаточно обратиться к руководству детского учреждения или в органы опеки с паспортом и написать заявление о временном помещении ребенка на государственное содержание.

Кроме ранее названной процедуры, способа существует огромное количество других видов услуг, пособий, организаций для поддержки матерей. Одним из них является специализированные центры помощи матери и ребенку. В них они могут жить вместе, получить необходимую помощь и поддержку. Для матери дается возможность получить профессию, закончить учебу, найти работу и подыскать себе жилье.

Непременно есть и те, которые твердо решают для себя, что ребенок ей не нужен, то в это случаи ей следует исполнить определенную процедуру. Она необходима для того, чтобы ускорить и расширить шансы ребенка на быстрое усыновление. Самая большая ошибка таких женщин — это сбежать из роддома тайком, не оставив о себе достоверных сведений. Если отказ от ребенка обдуманный, то необходимо идти до конца, то есть пойти на сотрудничество с органами опеки, не скрывать свое имя и документы, а также оформить нотариальное согласие на усыновление ребенка, заранее получив свидетельство о рождении. Если этого не сделать ребенку придется прожить в детском учреждении почти год, и шансов у него найти семью в разы уменьшается.

Конечно государство, общество должно делать все для того чтобы количество отказов от детей и абортов уменьшилось, чтобы женщины и мужчины осознано шли к мысли о ребенке и семье. Для этого необходимо:

1) с детства приучать ребенка к бережному отношению к своему здоровью и здоровью окружающих его людей, чуткости, ответственности, осознанию всей бережности и важности семьи и родных людей;

2) ввести в старших, а может быть уже в средних, классах, колледжах и техникумах специализированный предмет, в курс которого войдут все необходимые темы по проблеме, рассматриваемой в данной статье, вести личные беседы с каждым из учащихся на протяжении нескольких лет;

3) вести правило обязательного посещения учащихся, а также беременных психолога, с уверением о том, что ни какое сказанное им слово

не выйдет за рамки их разговора;

4) консультировать беременных не только о течении беременности, но и о их жизни после родов, об важности материнского тепла для новорожденного;

5) повышать правовую грамотность населения, для этого необходимы правовые центры, в которых будут даваться юридические консультации гражданам, попавших в какую-либо трудную жизненную ситуацию.

Данный перечень возможных путей решения возникшей проблемы не является исчерпывающим, как как стремление к улучшению со стороны государственных органов и общества является опорной точкой.

Использованные источники:

1. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990)
2. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
4. Федеральный закон "Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации" от 24.07.1998 №124-ФЗ (действующая редакция, 2016)
5. Федеральный закон "Об опеке и попечительстве" от 24.04.2008 №48-ФЗ (действующая редакция, 2016)
6. Гонгало Б.М., Крашенинников П.В., Михеева Л.Ю. и др.; под ред. Крашенинникова П.В. Семейное право: учебник / 3-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2016.

УДК 314.335.7(571.56)

Саввина Е.Е.
студент бакалавриата 4 курса
финансово экономический факультет
Ушницкая Л.Е.
научный руководитель
Северо-Восточный Федеральный университет
Россия, Республика (Саха Якутия)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПОСОБИЙ В ПОДДЕРЖКУ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА НА РОЖДАЕМОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ (САХА) ЯКУТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются оценка степени влияния государственных социальных пособий на ребенка и материальной поддержки семей, имеющих детей, на рождаемость в Республике (Саха) Якутия.

Ключевые слова: социальное пособие, материнство, рождаемость,

естественный прирост, коэффициент корреляции, степень влияния.

Abstract: the article deals with the evaluation of the impact of social benefits on child and material support of the families having children, the birth rate in the Republic of (Sakha) Yakutia.

Key words: social welfare, motherhood, fertility, natural increase, the correlation coefficient, the degree of influence.

Основным стержнем экономического благополучия страны является население, так как жизненный потенциал и человеческий капитал любого общества в современной цивилизации играют решающую роль в развитие экономики страны. Численность населения, его половозрастной состав, основные демографические и качественные характеристики, в конечном счете, определяют экономическое и социальное развитие.

Как известно, социальная помощь, как пособие на детей, в соответствии с федеральным законом о государственных пособиях гражданам, имеющим детей, был принят 19 мая 1995 года. Исходя из этого, можно проанализировать, повлияло ли это нововведение на рождаемость в РС(Я).

Таблица 1. Численность населения РС(Я) в 1995 — 2015 гг.

Годы	Всё население, на начало года,	в том числе:		В общей численности населения, %	
	тыс. человек	городское	сельское	Городское	Сельское
1995	1037,2	671,7	365,5	64,8	35,2
1996	1020,3	658,3	362	64,5	35,5
1997	1010,1	651,2	358,9	64,5	35,5
1998	995	641,2	353,8	64,4	35,6
1999	977,1	628,4	348,7	64,3	35,7
2000	962,5	616	346,5	64	36
2001	957,5	614,6	342,9	64,2	35,8
2002	949,3	610	339,3	64,3	35,7
2003	948,6	611,1	337,5	64,4	35,6
2004	950	612,9	337,1	64,5	35,5
2005	953,2	609,5	343,6	63,9	36,1
2006	954,4	607,3	347,1	63,6	36,4
2007	956,1	609,3	346,8	63,7	36,3
2008	958,9	615,4	343,5	64,2	35,8
2009	958,1	617,2	340,8	64,4	35,6
2010	958,5	614,6	344	64,1	35,9
2011	958,3	614,6	343,7	64,1	35,9
2012	955,9	617,1	338,8	64,6	35,4

2013	955,6	620,5	335,1	64,9	35,1
2014	954,8	622,7	332,1	65,2	34,8
2015	956,9	624,7	332,2	65,3	34,7

Из таблицы видно, что с 1995 г. по 2003 г. происходило резкое сокращение количества жителей республики, однако с 2003 г. по 2008 г. происходил рост численности населения,средний темп роста за этот период равняется 100,2% , с 2010 г. по 2014 г. происходит ежегодное сокращение. Средний темп роста равняется в этот период 99,9%, только 2015 г произошло увеличение численности населения, темп роста составил 100,2%. При этом происходит миграционная убыль населения. В последние годы численность выезжающих ежегодно в среднем превышает прибытие на 7–8 тыс. человек.

Посмотрим данные рождаемости в РС(Я) с 1995-2015 гг.

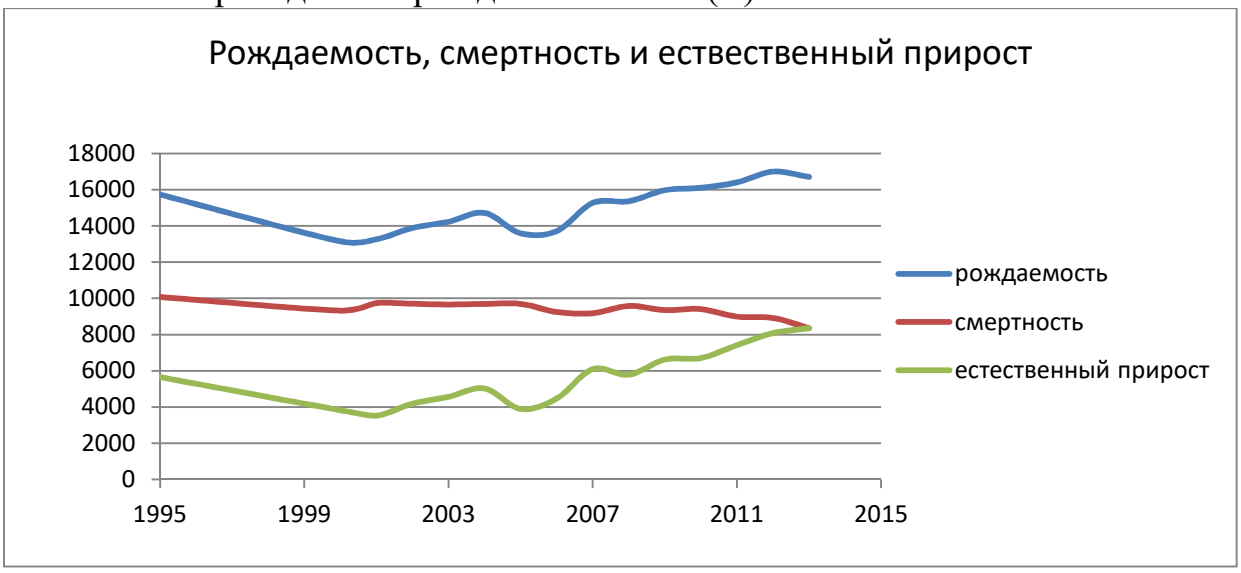


Рис.1. Рождаемость, смертность и естественный прирост с 1995-2015 гг. в РС(Я)[73]

Исходя из диаграммы рис. 1, можно сказать, что снижение уровня рождаемости прослеживается в периоды с 1995-2001, 2004-2005. Можно сделать вывод, что уровень рождаемости в 2015 г. незначительно выше уровня рождаемости в 1995 г. А так, максимальное колебание уровня рождаемости за 1995-2015 гг.равен 3000детей. Наблюдается постоянство уровня смертности до 2011 г, затем прослеживается спад смертности.

А что касается естественного прироста, то виден резкий скачок с 2001-2004 и с 2005-2015 гг. В итоге можно сделать вывод, что введение пособий на детей положительную роль в воспроизводстве населения удовлетворительноповлияло на качество жизни населения, имеющих детей.

Сравнительная характеристика выплат по отдельным позициям приводится в табл. 2.

Таблица 2. Объёмы финансировани социальной поддержки материнства и детства за 2014 и 2015 гг.

[73]http://www.sakhagks.ru — Федеральная служба государственной статитики Республики Саха (Якутия)

№	Виды категорий получателей	Объем финансирования за 2015 года, тыс. руб.	Объем финансированияЗа 2015 год (Экстраполированное значение)	Объем финансирования за 2014 год, тыс. руб,	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Темп прироста, %
1.	Ежемесячное пособие на детей от 0 до 3 лет	145936,7	194582,3	184159,1	10 423,2	5,7
2.	Ежемесячное пособие на детей от 3 до 6 лет	121398,4	161864,5	148390,2	13 474,3	9,1
3.	Ежемесячное пособие на детей от 6 до 16 (18) лет	410678,7	547571,6	522629,5	24 942,1	4,8
	Итого	*678013,9*	*904018,4*	*855178,8*	48 839,6	5,7
4.	Единовременная компенсационная выплата молодым семьям при рождении первого ребенка	6241,2	8321,6	8345,5	-23,9	-0,3
5.	Ежегодная компенсационная выплата на ребенка из многодетной семьи на приобретение комплекта школьной, спортивной и другой детской (подростковой) одежды	60418	80557,33	71514,5	9 042,8	12,6
	Итого	*66659,3*	*88878,93*	*79860,0*	*9 018,9*	*11,3*
6.	Республиканский материнский капитал "Семья"	358567,6	478090,1	386913,3	91 176,8	23,6
7.	Единовременная денежная выплата для приобретения транспортного средства	**0**	-	3 996,90	-	-

Из табл. 2 видно, что в 2015 году объём финансирования из республиканского бюджета на детей до возраста 16 лет увеличился на 48.8 млн. руб. или на 5,7%., а компенсационные выплаты молодым семьям при рождении ребенка и многодетным семьям 11,3%.

Была оценена на основе трендового прогноза величины расхода консолидированного бюджета на 2014 и 2015 годы, выявлено какая его доля направляется в общую сумму указанных в табл. 2 выплат. В 2014 году направлена на эти мероприятия 0,8% консолидированного бюджета, а в 2015 году примерно около 0,7%. Отсюда видно, как на фоне растущей дороговизны в потребительской корзине резко падает объем социальных выплат самому рисковому слою населения.

На основе произведенного анализа можно утверждать, что

совокупность пособий на детей и социальной помощи семьям, имеющим детей, благоприятно повлияли на рождаемость населения РС(Я).

Ниже приводим график зависимости показателя рождаемости от величины расходов на семейные и материнские пособия рис. 2.

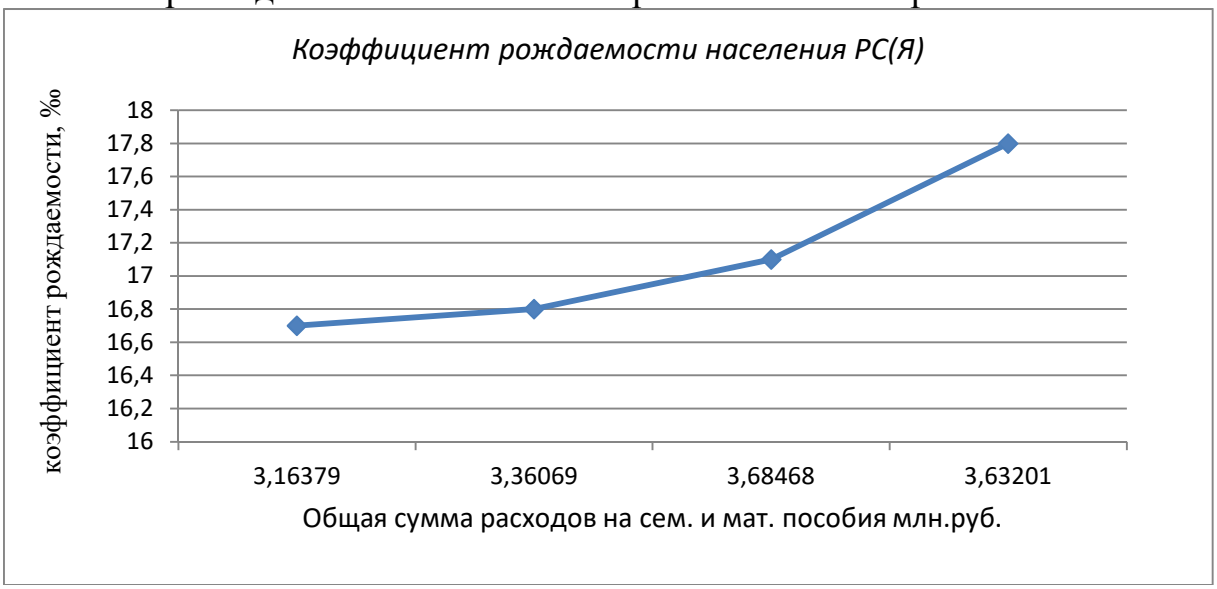


Рис. 2. График зависимости показателя рождаемости от величины расходов на семейные и материнские пособия.

Зависимость коэффициента рождаемости от величины пособий на поддержку семьи и материнства описывается уравнением $y=0{,}15\cdot x^2-0{,}39\cdot x+16{,}95$, при этом теоретическое корреляционное отношение η=0,998, что показывает существование высокого уровня зависимости коэффициента рождаемости от величины расходов бюджета на материнские и семейные пособия.

Но несмотря на положительную тенденцию, которая показана на основе формальной математико-статистической методики, при существующих и ожидаемых экономических условиях трудно ожидать в будущем прогрессивное развитии рождаемости в республике, тем более о естественном приросте населения республики.

Проанализировав работу, можно утверждать существование высокого уровня зависимости коэффициента рождаемости от величины расходов бюджета на материнские и семейные пособия.

В текущее время наблюдается положительная тенденция рождаемости в РС(Я). Но основной уровень рожаемости наблюдается в самом центре РС(Я) в г.Якутске и в больших городах республики.

Использованные источники:

1. Саввина, Е.Е. Роль пособий на детей в воспроизводстве населения Республики Саха (Якутия)/ Молодой ученый, 2015. - №10(90). – С.968-970.
2. http://www.sakhagks.ru/ - Федеральная служба государственной статистики Республики Саха (Якутия)
3. http://posobie-expert.ru/

УДК 314.335.7(571.56)

Саввина Е.Е.
студент бакалавриата 4 курса
финансово экономический факультет
Гордячкова О.В.
научный руководитель
Северо-Восточный Федеральный университет
Россия, Республика (Саха Якутия)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ЯКУТСКЭНЕРГО»

Аннотация: в статье анализируется экономическое состояние предприятия, проводится оценка эффективности деятельности ПАО «Якутскэнерго», а именно анализ рентабельности и анализ деловой активности. Также проводится горизонтальный анализ финансового результата предприятия. На основе данных анализа, составляются рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность, рентабельность, деловая активность, финансовый результат, ликвидность, финансовая устойчивость, бухгалтерская отчетность, финансовый результат.

Abstract: The article examines the economic condition of the company, assesses the effectiveness of the PJSC "Yakutskenergo", namely the cost-benefit analysis and the analysis of business activity. Also it carried out a horizontal analysis of financial results of the enterprise. Based on the analysis of data drawn up recommendations for improving the efficiency of the enterprise.

Keywords: efficiency, profitability, business activity, financial results, liquidity, financial stability, financial statements, the financial result.

Эффективность работы предприятия — комплексное многостороннее понятие. В рыночной экономике необходимым условием эффективного функционирования является баланс интересов всех участников бизнеса: собственников, менеджеров и производственных работников. Все они заинтересованы в эффективной работе предприятия. Экономика по своей сущности является стимулом производительности труда, всемерного повышения эффективности производства. Однако и в этих условиях важным является определение основных направлений повышения эффективности производства, факторов, определяющих рост эффективности производства, методов его определения.

Компания «Якутскэнерго» – это крупный финансово стабильный Холдинг, который развивает энергетический, жилищно-коммунальный, топливный и другие виды бизнесов. Эта уникальная компания обеспечивает энергоснабжением на территории площадью в 3,1 млн.кв.км. более 40% которой находится за полярным кругом.

Таблица 1—Анализ финансового состояния ПАО «Якутскэнерго»[74]

Показатели[75]	Рекоменду-емое значение	2013	2014	2015
Финансовые коэффициенты платежеспособности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,2	0,04	0,06	0,05
Коэффициент срочной ликвидности	1	0,56	0,69	0,66
Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	≥1,5	1,09	1,23	1,14
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	≥0,1	-0,79	-0,58	-0,62
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент капитализации	<1,5	0,44	0,44	0,44
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,4≤ x≤0,6	0,69	0,69	0,69
Коэффициент финансирования	≥ 0,7	2,27	2,27	2,28
Коэффициент финансовой устойчивости	≥0,6	0,83	0,83	0,82

По итогам 2015 года по сравнению с началом года наблюдается снижение показателей абсолютной и текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности не изменился. Причиной снижения показателя абсолютной ликвидности является снижение остатка денежных средств на 3,4%, при росте объема обязательств на 3,6%. Коэффициент текущей ликвидности снизился за счет опережающего темпа роста обязательств (3,7%) над темпом роста оборотных активов (0,8%).

По данным таблицы видно, что из финансовых коэффициентов платежеспособности самыми наихудшими показателями являются коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами. Остальные показатели более-менее близки к рекомендуемым показателям нормы. Следовательно, можно сказать, что компания абсолютно не в состоянии в ближайшее время погасить часть текущих краткосрочных задолженностей за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений. Отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами может значить, что отсутствует собственный капитал; оборотные активы компании сформированы заёмными средствами, что свидетельствует о высокой задолженности от заемщиков; возрастает риск возникновения задолженности организации по своим обязательствам; имеет место высокая вероятность потери фирмой финансовой устойчивости.

Учитывая специфику деятельности организации столь низкий уровень показателей ликвидности можно назвать объяснимым.

Показатели финансовой устойчивости организации все, кроме

[74] Коэффициенты рассчитаны на основе Бухгалтерского баланса ПАО «Якутскэнерго»

[75] Расчетные формулы взяты из статьи Калининой Т.В. «Показателей финансового состояния организации с учетом новых форм финансовой отчетности», 2014.

коэффициента финансовой независимости, имеют значения, отвечающие рекомендуемым нормам требований. Исходя из значения коэффициента независимости или коэффициента автономии, имеет место быть превышение удельного веса собственных средств в общей сумме источников финансирования, что не очень эффективно.

Рассмотрим и проанализируем форму №2 бухгалтерской отчетности или финансовый результат организации (табл.2).

Таблица 2 — Горизонтальный анализ финансового результата «Якутскэнерго».

Показатель	Значение за год, руб.		Отклонение	
	2014	2015	Абс, тыс.руб.	Темп прироста, %
Выручка	25565722	27113485	1547763	6,05
Себестоимость продаж	-23513130	-25726155	2213025	9,41
Валовая прибыль (убыток)	2052592	1387330	-665262	-32,41
Коммерческие расходы	0	0	0	-
Управленческие расходы	0	0	0	-
Прибыль (убыток) от продаж	2052592	1387330	-665262	-32,41
Доходы от участия в других организациях	7	6	-1	-14,29
Проценты к получению	12864	32777	19913	154,80
Проценты к уплате	-503581	-708780	205199	40,75
Прочие доходы	2379350	2256824	-122526	-5,15
Прочие расходы	-2253703	-2508205	254502	11,29
Прибыль (убыток) до налогообложения	1687529	459952	-1227577	-72,74
Текущий налог на прибыль	-160174	-349981	189807	118,50
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	406206	341704	-64502	-15,88
Изменение отложенных налоговых обязательств	-171207	-96004	-75203	-43,93
Изменение отложенных налоговых активов	-412331	12291	424622	102,98
Прочее	382359	38826	-343533	-89,85
Чистая прибыль (убыток)	1326176	65084	-1261092	-95,09

По данным таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

— Чистая прибыль предприятия за анализируемый период снизилось в абсолютном выражении почти 1261 тыс.руб. или на 95%. Данный факт является негативным, так как это свидетельствует о снижении общей эффективности функционирования организации. На это повлияли следующие факторы: а) снижение прибыли от продаж на 665 тыс.руб. или 32%; б) увеличение отрицательного сальдо прочих доходов и расходов почти на 562,3 тыс.руб. или на 154%

— Снижение прибыли от продаж произошло из-за превышения темпов прироста себестоимости над темпами прироста выручки: 9,41% против

6,05%. Увеличение себестоимости произошло вследствие фактического роста материальных затрат. Кроме того себестоимость выросла из-за увеличения амортизации вследствие внедрения программы модернизации энергосберегающих оборудований.

— Увеличение отрицательного сальдо прочих доходов и расходов сложилось под воздействием следующих факторов: а) роста процентов к уплате на 205 тыс.руб. или на 40,75%; б) сокращение прочих доходов на 123 тыс.руб. или на 5,15%.

В части доходов от текущей деятельности:

+ 2 468 млн руб., увеличение выручки от реализации электроэнергии, что обусловлено ростом среднеотпускного тарифа на 0,31 руб. кВтч. и полезного отпуска на 90,9 млн. кВтч;

+ 128 млн руб., увеличение выручки от реализации теплоэнергии, обусловлено ростом среднеотпускного тарифа на 149,32 руб./Гкал;

- 779 млн руб., снижение выручки от транспортировки электроэнергии несобственного производства, что связано с изменением схемы взаимоотношений со СвГЭС;

+ 268 млн руб., увеличение выручки от перепродажи топлива, связано с реализацией топлива ПАО «Сахаэнерго» обусловленное передачей 21 ДЭС;

- 900 млн руб., снижение выручки от технического присоединения (в 2014 году оказана услуга по присоединению крупнейшего объекта Рудник «Удачный»);

+ 362 млн руб., увеличение прочей выручки, увеличением выручки от ГВС, что связано с ростом тарифов за 2015 года относительно 2014 года, а также увеличением объема поставки ПАО «Якутскэнерго» воды населению в связи со строительством новых домов жилищного фонда г. Якутска;

В части расходов по текущей деятельности:

+ 298 млн руб. - рост расходов по топливу, основной причиной является инфляционное удорожание топлива и увеличение расхода газа;

+ 1 539 млн руб. - рост расходов по покупной энергии, обусловлен ростом тарифа ПАО «Сахаэнерго» по сравнению с 2014 годом на 8,1% и покупкой электроэнергии от СвГЭС;

+ 67 млн руб. - рост расходов по воде, сырью и материалам связан с увеличением объемов работ и их выполнением с применением современных материалов и запасных частей;

- 448 млн руб. - снижение работ и услуг производственного характера обусловлено, значительным отклонением затрат по транспортировке электроэнергии в связи с выходом крупного потребителя (ОАО «ХК Якутуголь») на оптовый рынок с 2015 года;

+ 615 млн руб. - рост затрат по оплате труда и страховых взносов, обусловлен индексацией тарифных ставок и должностных окладов на 12 %, увеличением численности промышленно-производственного персонала

ПАО «Якутскэнерго» в связи с приемом новых и бесхозяйных объектов;

+ 100 млн руб. - рост амортизационных отчислений обусловлен вводом новых объектов и проведенной переоценкой.

+ 42 млн руб., рост прочих затрат, связан со значительным ростом налога на имущество.

Рассмотрим показатели рентабельности ПАО «Якутскэнерго» за последние два года (табл.3).

Таблица 3 — Динамика показателей рентабельности

Показатели	2014 (%)	2015 (%)	Изменения
Рент.продажи	5,19	0,24	-4,95
Рент.собств.кап.	5,87	0,28	-5,59
Рент.активов	4,08	0,19	-3,88
Рент.обор.активов	22,37	1,04	-21,33
Экон.рент.активов	6,69	3,39	-3,30
Рент.произв.фондов	5,31	0,26	-5,05
Рент.операц.деят.	8,73	5,39	-3,34

По данным таблицы 3 видно, что за анализируемый период практически все показатели рентабельности имеют тенденцию к снижению, что говорит об убывающей эффективности деятельности организации. Более того к концу анализируемого периода показатели рентабельности продаж, собственного капитала, активов, производственных фондов ниже нулевого уровня, что означает отрицательную отдачу вложенных средств. Рентабельность оборотных активов на нулевом уровне. Что насчет общей эффективности деятельности организации, то есть экономическую рентабельность активов, то она снизилась почти на 50%.

Снижение показателей рентабельности в 2015 году обусловлено значительным сокращением чистой прибыли. А сокращение чистой прибыли обусловлено со снижением валовой прибыли и ростом себестоимости.

Рассмотрим еще один показатель эффективности деятельности – деловую активность ПАО «Якутскэнерго» (табл.4).

Таблица 4 — коэффициенты деловой активности (%)

Показатель	2013	2014	2015
Коз	10,19	9,93	10,38
Поз	35	37	35
Кодз	7,06	8,55	8,35
Подз	51	42	43
Кокз	6,06	6,22	6,89
Покз	59	58	53
Операц.цикл	86	79	78
Фин.цикл	27	21	25

Анализ показателей деловой активности на конец 2015 года свидетельствуют об ускорении показателей оборачиваемости кредиторской задолженности, оборачиваемости запасов и затрат по сравнению с 2014

годом. Средняя за период оборачиваемость дебиторской задолженности замедлилась на 1 день, что обусловлено опережающим темпом роста дебиторской задолженности над темпом роста выручки от реализации. Оборачиваемость кредиторской задолженности ускорилась на 5 дней, скорость оборачиваемости запасов увеличилась на 2 дня.

По итогам проведенного анализа основными проблемами по эффективности деятельности предприятия можно назвать:

- Рост себестоимости;
- Снижение прибыли от продаж;
- Низкая рентабельность;

Рекомендуемые основные пути улучшения финансового состояния и эффективности деятельности предприятия:

— Увеличить значение чистой прибыли.

— Сокращение себестоимости, а именно уменьшение расходов по покупной энергии.

— Рассмотреть состав поставщиков, пересмотреть ценовой аспект договора по поставкам.

— Изыскать резервы повышения рентабельности.

— Контроль за оборотом дебиторской задолженности.

— Для роста рентабельности должно быть обеспечено проведение более взвешенной политики затрат. Рассмотреть статьи прочих расходов и прочих доходов.

Использованные источники:

1. Анущенкова К.А. Финансово-экономический анализ. 2-е изд.: учебное пособие/ Анущенкова К.А., Анущенкова В.Ю. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 256 с.— [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/5990.

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012

3. [Электронный ресурс] - http://yakutskenergo.ru

УДК 338. 2(075). 8

Савина И.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Шевельков А.С.
студент
факультет «Технологий и бизнеса»
Тульский государственный педагогический
университет им. Л.Н. Толстого

ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕРЫ БОРЬБЫ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ САНКЦИЯМИ В РФ

Аннотация: Статья посвящена одной из главных тем применение санкций к РФ со стороны Евросоюза и США. Санкции нанесли чувствительный удар по Российской экономике, вызвав негативные последствия для страны в целом.

Ключевые слова: санкции, кризисная ситуация, экспорт, импортозамещение.

Savina I.V., senior teacher of department of economy and management
of the Tula state pedagogical
university of L. N. Tolstoy
Shevelkov A. S.
student of faculty of "Technologies and business"
The Tula state pedagogical
university of L. N. Tolstoy

CONSEQUENCES AND MEASURES OF FIGHT AGAINST ECONOMIC SANCTIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: *Article is devoted to one of principal themes application of sanctions against the Russian Federation from the European Union and the USA. Sanctions struck a telling blow to the Russian economy, having caused negative consequences for the country in general.*

Keywords: *sanctions, crisis situation, export, import substitution.*

Сегодня одной из самых главных экономических тем является применение санкций к Российской Федерации со стороны Евросоюза и США. На сегодняшний момент важно понять какова цель тех, кто наложил экономические и политические ограничения на Россию? А так же каковы последствия этих санкций? Кризисная ситуация порождает не только проблемы, но и открывает новые перспективы[1].

Любые потери, будь они стороны Запада или со стороны России могут привести к снижению темпов роста не только европейской, но мировой экономики в целом.

Санкции – это мера воздействия, направленная на ограничение какого-либо вида деятельности. Санкции выражаются в запрете на реализацию различных торговых и экономических договоренностей, мерах препятствия

политической деятельности определенной компании или государства в целом.

В марте 2014 года, после вхождения Республики Крым в состав Российской Федерации, США и ЕС и многие другие страны ввели против России первый пакет санкций. За ним последовала вторая волна мер воздействия, направленная против целых секторов Российской экономики. [1].

Санкции нанесли чувствительный удар по Российской экономике, вызвав негативные последствия для страны в целом. Действие санкций почувствовали на себе более 70% россиян. Также пострадал банковский сектор, лишившийся доступа к дешевым европейским кредитным ресурсам; были введены ограничения на экспорт в Россию высоких технологий, что резко замедлило технический прогресс и рост экономики; резко сократился приток иностранных инвестиций, что в дальнейшем может вызвать увеличение налоговой нагрузки [2].

В августа 2014г. Указам Президента России был запрещен ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении России или присоединившееся к такому решению. В список товаров входят мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты.

В мировой экономике страны тесно взаимосвязаны, зависят и влияют друг на друга. События 2014 года вскрыли огромный пласт проблем в Российской экономике, о которых раньше не принято было говорить, так как цены на энергоносители позволяли безбедно жить. Выкачивая природные ресурсы, Западные страны превратили Россию в сырьевой придаток для своих мощных экономик. А для того чтобы обеспечивать денежный паритет (круговорот денег), они сделали Россию импортозависимой страной, завалили своим товаром, сделанным из российского сырья, которым Россия могла бы обеспечить себя сама, учитывая научный потенциал и уровень развития страны.

Россия зависит от импорта. По результатам исследований, в 2013 году 40% от ввезенной в Россию сельхозпродукции было произведено в ЕС. В Калининградской области 80% всего продовольственного импорта поступало из ЕС. На основе данных ФТС за 2013 год на ЕС приходилось 37% российского импорта мяса, 13% морепродуктов, 33% продуктов животного происхождения (молоко, яйца), 30% - овощи, 24% - фрукты, 39% готовой продукции из мяса и рыбы, 25 % напитков. На данный момент у России нет возможности обеспечить полное импортозамещение продуктов, попавших под санкции [2].

Бытует мнение, что введенное в этой ситуации эмбарго является чистой воды «авантюрой» и «преступлением» по отношению к особо уязвимым слоям населения. Пользуясь отсутствием на внутреннем рынке иностранных конкурентов, производящих недорогой и качественный товар,

немногочисленные российские производители, превратившись, по сути, в монополистов, необоснованно поднимают цены, ссылаясь на рост доллара, санкции, увеличение издержек производства. Также, из-за отсутствия конкуренции, падает качество товара [2].

Санкции направлены на ограничительное присутствие российских компаний на сегментах европейского и мирового рынков.

Использованные источники:

1. Санкции Запада против России могут отразиться на простых россиянах - вероятные сценарии // Журнал «Внешнеэкономические связи», [2003-2014]. URL: http://www.eer.ru/a/article/u98/28-03-2014/17845
2. Санкции против России: перезагрузка // ЗАО «Газета.Ру», [1999-2014]. URL: http://www.gazeta.ru/business/2014/03/11/5945493.shtml

УДК 338. 2(075). 8

Савина И.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Алтухова Т.С.
студент
факультет «Технологий и бизнеса»
Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННОЙ И КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКА

Аннотация: *В статье рассматриваются основные принципы формирования модели управления риском. В условиях современной экономики, эффективное управление финансовыми рисками становится важной задачей любой экономической системы.*

Ключевые слова: *управление финансовыми рисками, риск-менеджмент, экономические системы, антирисковые мероприятия, оценка уровня риска.*

Savina I.V., senior teacher of department of economy and management of the Tula state pedagogical university of L. N. Tolstoy
Altukhova T. S.
student of faculty of "Technologies and business" The Tula state pedagogical university of L. N. Tolstoy

ACCEPTANCE OF MANAGEMENT DECISIONS ON THE BASIS OF QUALITY AND QUANTITATIVE STANDARD OF RISK LEVEL

Abstract: *In article the basic principles of forming of management model are considered by risk. In the conditions of modern economy, effective*

management of financial risks becomes an important task of any economic system.

Keywords: *financial risk management, risk management, economic systems, anti-risk actions, risk level assessment.*

Технический и технологический прогресс вместе с расширением возможностей во всех областях жизнедеятельности экономических систем приводит и к росту факторов неопределенности, как в количественном, так и в качественном отношении. Поэтому в современной экономике вопросам оценки рисков, управления ими и предупреждения уделяется много внимания [1].

Однако и сейчас существуют определенные разногласия относительно того, какие элементы должны составлять модель управления рисками и какими методами следует пользоваться.

В современной практике предпринимателями используются различные модели и средства организации управления рисками. В зависимости от проблем, актуальных для той или иной экономической системы, при разработке системы управления рисками сосредотачиваются на определенных элементах и средствах.

Основными принципами формирования модели управления риском являются:

- управление риском должно рассматриваться как непрерывный, итеративный процесс, который можно разделить на основные подпроцессы [1]:

- определение цели управления рисками предприятия,

- идентификация рисков, качественная и количественная оценка рисков,

- выбор антирисковых мероприятий и формирование плана противодействия рискам,

- реализация плана противодействия и/или предотвращения рисков, - мониторинг управления рисками;

- оценка риска должна включать две составляющие - оценку вероятностных и стоимостных характеристик риска, а при условии, что оценка вероятностных характеристик невозможна, следует применять методы теории игр с природой;

- формирования плана антирисковых мероприятий должно рассматриваться как многокритериальная задача принятия решений условиям;

- при осуществлении мониторинга управления рисками целесообразно и необходимо осуществлять оценку реальной эффективности антирисковых мероприятий по достижению цели управления и соотношения расходов на антирисковые мероприятия и потерь от их реализации.

В условиях мирового финансового кризиса существует необходимость классификации существующих инструментов, методов и моделей управления рисками, сопровождающих деятельность предприятий [3].

Управление и минимизация финансовых рисков представляет собой

систему принципов и методов разработки и реализации рисковых финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий [2].

В условиях современной экономики, эффективное управление финансовыми рисками становится важной задачей любой экономической системы. Это управление является важной позицией в общей системе финансового менеджмента. Оно является возможностью обеспечить достижение основных целей финансовой деятельности предприятия.

Одной из основных целей управления финансовыми рисками является обеспечение безопасного существования и развития предприятиях [3].

Управление рисками помогает предвидеть их возникновение и минимизировать связанные с ними возможные финансовые потери. Процесс управления необходимо ориентировать на оценку уровня возможных рисков, их профилактику и нейтрализацию, а в задачи организации риск-менеджмента должно входить осуществление системы мероприятий, которые могли бы рационально сочетать все элементы в единой технологии процесса управления риском.

Использованные источники:

1. Беляева М.А. Риск как предмет научного анализа в педагогике и образовании [Текст]/ // Педагогическое образование в России. - 2014. - №11.
2. Петрухина Н.А. Развитие института стандартизации риск-менеджмента на российском финансовом рынке [Текст] / Н. А. Петрухина // Вестник ТИСБИ. - 2011. - № 4. - С. 71 - 79.
3. Сулейманов Р.Ф. Методика оценки предпринимательских рисков // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.-2014.-№4

УДК 005.8

Савченко Я.В.
доцент
кафедра корпоративной экономики и управления бизнесом
Михайлова Н.С.
магистрант, 2 курс
направление «Менеджмент»
программа «Управление проектами и программами»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и тенденции использования технологий управления проектами в органах государственной и муниципальной власти (ОГМУ). Рассмотрены преимущества внедрения проектного подхода в сфере государственного и муниципального управления, а также систематизированы проблемы проектного управления в

ОГМУ.

Ключевые слова: управление проектами, технологии, проект, программа, государственное и муниципальное управление, проблемы, развитие.

Savchenko Y.V., Associate Professor, Chair of Corporate Economics and Business Management,
Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg
Mikhaylova N.S., Master's student, 2nd year, Direction "Management", Program "Project and Program Management",
Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg.

PROBLEMS OF INTRODUCTION OF PROJECT APPROACH IN THE SPHERE OF THE PUBLIC AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Abstract. In article features and tendencies of use of technologies of project management in bodies of the state and municipal authority (OGMU) are considered. Benefits of implementation of project approach in the sphere of the public and municipal authority are considered, and also problems of project management in OGMU are systematized.

Keywords: project management, technologies, project, program, public and municipal authority, problems, development.

В настоящее время управление проектами является одним из инструментов, позволяющих эффективно реализовать социально-значимые крупномасштабные инфраструктурные проекты. Правительство РФ осознаёт всю ценность использования проектной практики в государственном секторе, но пока данный механизм используется недостаточно эффективно.

Управления проектами активно используются в разных сферах деятельности. Согласно исследованию [4] сферы деятельности, в которых применяются технологии управления проектами – это: государственные и международные проекты – 18 %; инновации и НИОКР - 18 %; информационные технологии – 16%; промышленность и транспорт – 13 %; энергетика (нефть, газ, электричество) – 11%; строительство – 8 %; социальная сфера – 8%; телекоммуникации – 5%; прочие (медиа, банки) - 3%.

В частности, государственные проекты и программы представлены в таких направлениях как: здравоохранение, образование, ипотека и арендное жилье, ЖКХ и городская среда, международная кооперация и экспорт, производительность труда, малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, реформа контрольной и надзорной деятельности, безопасные и качественные дороги, моногорода, экология [8].

Преимущества внедрения проектного подхода в сферу государственного и муниципального управления характеризуются наличием

ряда положительных моментов [2; 5]:

Во-первых, внедрение проектного подхода в систему государственного управления позволяет управлять результатами проекта.

Во-вторых, использование инструментов управления проектами помогает повысить эффективность управления ресурсами: финансовыми, человеческими, временными.

В-третьих, использование проектного управления в органах государственной власти способствует изменению консервативной бюрократической системы, которая очень затрудняет развитие проектных технологий в данной области.

В-четвёртых, проектный подход может быть использован как оптимальный инструмент при реализации проектов государственно-частного партнерства. Что позволяет привлечь инвестиции частного бизнеса для реализации государственных проектов и программ.

В 2013 году Минэкономразвитие РФ проводило исследование: «Практика внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти регионального уровня». Было опрошено 13 федеральных органов исполнительной власти, 11 государственных компаний и 16 региональных органов исполнительной власти. Результаты исследования помогли определить, насколько эффективно используются проектные технологии при управлении проектами в государственно секторе.

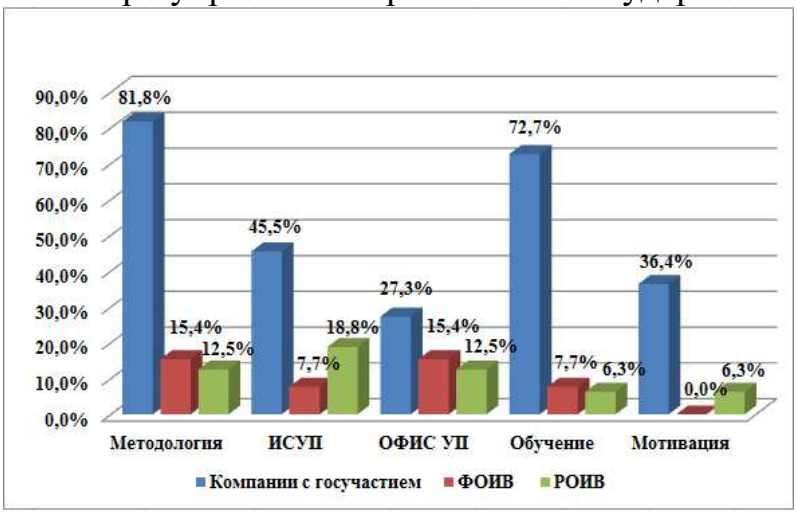


Рисунок 1 – Практика внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти регионального уровня[76]

Стоит отметить, что проектные технологии активно применяются компаниями с государственным участием. В то время как органы государственной власти редко используют на практике инструменты управления проектами. Данное исследование позволяет предположить, что компании с государственным участием, основной целью которых является получение прибыли, заинтересованы в использовании проектных технологий, так как это влияет на уровень доходности компании.

[76] Составлено авторами по: [7].

В управлении проектами сферы государственного и муниципального управления сложилась непростая ситуация [2]. С одной стороны, в рамках практически каждого направления государственного и муниципального управления сегодня утверждаются многочисленные программы и проекты. С другой стороны, ими не управляют должным образом как проектами с использованием проектных технологий.

Можно выделить следующие проблемы проектного управления в органах государственного и муниципального управления (ОГМУ) (табл. 1).

Таблица 1 - Проблемы проектного управления в ОГМУ[77]

№	Проблема	Описание
1	Наложение проектных технологий на управление проектами в органах государственной власти	Сложности наложения проектных технологий на функциональные задачи государственных служащих возникают из-за того, чтопроекты осуществляются параллельно с решением текущих задач. Это приводит к задержке сроков исполнения проекта, вовлечения в проект большого количества исполнителей, тем самым отнимает у проекта значительные временные и человеческие ресурсы, что в конечном итоге влияет на эффективность его реализации.
2	Слабая нормативно-правовая база, регулирующая управления проектами в государственном секторе	До апреля 2014 года только в распоряжении Правительства РФ «О концепции административной реформы РФ в 2006-2010 годах» содержались нормы, регламентирующие общие подходы к разработке, оформлению, оценке проектов. Но в документе отсутствовала базовая терминология, поясняющая что такое «проект» и «проектный подход» в государственном управлении, отсутствовали критерии, по которым та или иная деятельность считается проектной, особенности внедрения и развивать управление проектами в ГМУ и т.п. Только 15 октября 2016 года вышло Постановление Правительства РФ «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации». Постановление полностью регламентирует проектную деятельность в ОГМУ.
3	Жесткая организационная структура в органах исполнительной власти	Эффективность управления проектами достигается тогда, когда организационная структура с её межличностными связями, отлаженным процессом коммуникации адаптирована под проектную деятельность, предполагающую использование командных технологий, что противоречит логике построения, организации и выполнения задач в госаппарате.
4	Отсутствие у госслужащих необходимого уровня профессиональных компетенций по управлению проектами	Это приводит к расхождению понимания основных понятий: «проект», «программа», «портфель проектов» и др. Действующие проекты и государственные программы зачастую сложно оценить как проекты, так как отсутствует совокупность ключевых элементов проекта: дерево целей, ограничение по времени, бюджету, качеству, промежуточные результаты проекта, ответственные исполнители и т.д. Недостаточный уровень компетенций госслужащих в сфере проектного управления зачастую не позволяет соблюдать на практике и такое требование ведения проектов, как

[77] Составлено авторами по: [1, 3, 5, 6].

		корректная разработка проектной документации. Присутствуют недостатки при составлении карт проектов, отсутствуют в документах сведения обо всех необходимых событиях или мероприятиях проектов.
5	Низкая мотивация к использованию проектных технологий среди персонала ОГМУ	Отрицательная мотивация у госслужащих к использованию проектных технологий обусловлена рядом факторов: отсутствием единой системы управления проектами в органах государственной власти, отсутствием со стороны руководства административной поддержки внедрения инструментов управления проектами в деятельность ОГМУ, отсутствием заинтересованности в управлении проектами, непониманием эффектов и выгод от использования проектных инструментов.
6	Сложность оценивания результатов проектов, реализуемых органами государственной власти	Большинство государственных проектов и программ имеют длительный срок реализации, свыше 5 лет, соответственно сложно установить точные параметры ожидаемого результата проекта на его старте. Только на начальном этапе государственных проекты и программы проходят длительную процедуру согласования и утверждения основных нормативных документов. Нехватка инвестиций при финансировании проектов и программ также может повлечь за собой изменения итоговых результатов.
7	Недостаточно широкое использование ОГМУ специализированных информационных систем по управлению проектами (ИСУП)	Отсутствие ИСУП приводит к затруднению процедур отбора наиболее эффективных и менее затратных проектов, создания реестра проектов, контроля выполнения работ по проектам (отслеживание сроков, качества и затрат по проектам), формирования пула ресурсов, оценке риска проектов, хранения документации по проектам и др. Основной причиной отсутствия ИСУП выступает отсутствует финансирования их внедрения, а также нехватка квалифицированных специалистов по управлению проектами, которые могли бы массово проводить обучение в ОГМУ по работе с ИСУП.

Таким образом, на эффективность осуществления проектной деятельности в органах государственной власти влияет большое количество факторов, среди которых особо стоит выделить как саму специфику деятельности ОГМУ, затрудняющую внедрение традиционных проектных технологий, так и человеческий фактор.

Однако в государственном секторе давно назрела необходимость изменения отношения к проектному управлению. Сейчас этот вопрос становится ключевым, и его решение позволит дать толчок в повышении эффективности реализации проектов и программ в сфере государственного и муниципального управления.

Использованные источники:

1. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система - шаг за шагом / Вадим Богданов [Текст]. — М.: Манн, Иванов и Фербер. - 2012. — 248 с.
2. Золочевская Е.Ю., Кривошеева Т.Д. Функциональная характеристика

российской системы управления государственными проектами // Вопросы управления: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/06/6/ (дата обращения: 29.11.2016)
3. Красильников Д.Г., Якимова М.Н. Факторы деформации проектного управления в органах государственной власти (из опыта реализации государственной политики в современной России) // ARS ADMINISTRANDI. - № 2. – 2015. – С. 36-48: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/faktory-deformatsii-proektnogo-upravleniya-v-organah-gosudarstvennoy-vlasti-iz-opyta-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v (дата обращения: 28.11.2016)
4. Синявский Д.А., Моргунова Н.В., Омаров Т.Д. Исследование практики управления проектами в органах государственной власти и местного самоуправления (на примере Владимирской области) // Экономика и управление. - 2012. - № 8(93). - С. 96-100: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2013/05/31/1251215689/20.pdf (дата обращения: 28.11.2016)
5. Якимова М.Н. Возможности и ограничения проектного подхода в контексте реализации нового проектного менеджмента // ARS ADMINISTRANDI. - № 1. – 2015. – С. 16-27: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-i-ogranicheniya-proektnogo-podhoda-v-kontekste-realizatsii-novogo-gosudarstvennogo-menedzhmenta (дата обращения: 28.11.2016)
6. Консультант плюс: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://e.mail.ru/attachment/14779820890000000501/0;1
7. Практика внедрения проектного управления в исполнительных органах государственной власти регионального уровня: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.slideshare.net/ProjectPractice2013/ss-52090093
8. Сетевое издание «РИА Новости»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/politics/20161013/1479183827.html

УДК 658

Садовников В.В.
студент 2 курса магистратуры
направление "Финансы и кредит"
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И ЛИКВИДНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация: *В данной статье рассмотрен экономический смысл денежных потоков, цель и управление денежных потоков. Проведен мониторинг динамики денежных потоков на примере ПАО "УМПО"*

Ключевые слова: *денежные потоки, ликвидность*

Главной задачей любого предприятия, является обеспечение своей

финансово-хозяйственной деятельности денежными средствами. Справиться с поставленной задачей можно, если вести постоянную работу по учёту, движению и анализу денежных средств.

Денежные потоки – это объём денежных средств, которые находятся в собственности у предприятия и обеспечивающих его эффективность, финансовое состояние, платёжеспособность и так далее. Необходимо понимать, что финансовая устойчивость компании обеспечивается оптимальным размером денежных потоков, так как излишек денежных средств может привести к их обесцениванию, а их недостаток к снижению финансовых показателей, а в худшем случае и к банкротству компании.

Основной целью управления денежными потоками, является обеспечение финансового равновесия компании, путём балансирования поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени. [3. стр. 108]

Любое предприятие должно проводить анализ движения потока денежных средств с применением финансовых коэффициентов (абсолютная ликвидность, промежуточная ликвидность и общая ликвидность). Данный методологический подход позволит определить, как коэффициенты находят отражение в денежных потоках, а так же, как денежные потоки отражаются в динамики коэффициентов. Также состояние денежных потоков можно оценить путем сравнительного анализа баланса предприятия за определенный период времени (квартал, год).

Управление денежными потоками требует постоянного мониторинга (системы слежения) равномерности и синхронности формирования положительного и отрицательного денежного потока в разрезе отдельных интервалов отчетного периода. [2] Для этого используем динамику денежных потоков на примере ПАО “УМПО”.

Таблица 1 – Динамика денежных средств, тыс. руб.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
ПДП	5 452 380	7 708 818	11 867 234	9 203 417	10 801 277
ОДП	5 000 713	7 339 066	9 443 866	10 183 576	9 644 123
ЧДП	451 667	369 752	2 423 368	-980 159	1 157 154

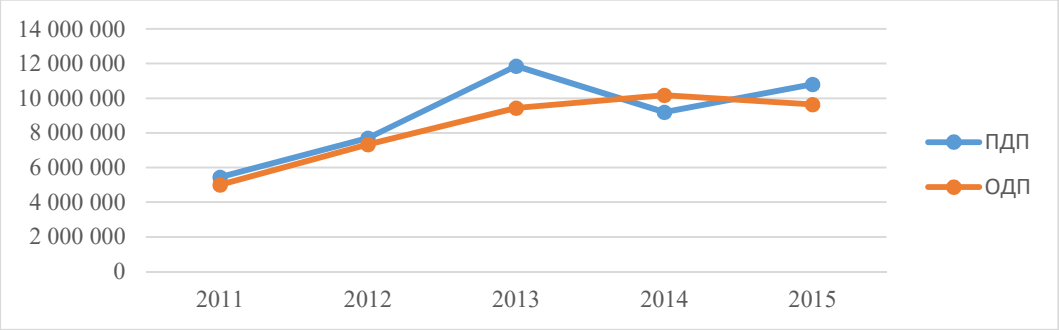


Рис. 1 – График синхронизации денежных потоков

Данные приведенные в таблице и отраженные в графике, показывают значение притоков и оттоков денежных средств ПАО “УМПО” за анализируемый период, то есть, что в итоге испытывает предприятие - избыток или недостаток денежных средств.

Таблица 2 – Расчёт коэффициента корреляции

Показатель	ПДП	ОДП	ЧДП
Среднеквадратическое отклонение	2 268 074,98	1 921 934,65	1 110 984,31
Коэффициент вариации	0,25	0,23	1,62
Коэффициент корреляции	0,87		

Для того чтобы оценить на сколько равномерно формируются и синхронизируются положительные и отрицательные потоки, рассчитываются следующие показатели: среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации и коэффициент корреляции. Как видно из Таблицы 2, коэффициент корреляции близок к единице, значит разрыв между отрицательным и положительным денежным потоком незначителен, что говорит о том, что потоки синхронизированы по временным интервалам. В случае, когда отрицательный денежный поток выше положительного и наоборот, это негативно отражается на предприятии, так как дефицитный денежный поток приводит к неплатежеспособности предприятия, а избыточный денежный поток приводит к обесцениванию денежных средств в условиях инфляции, в итоге уменьшается реальная величина собственного капитала.

Также для анализа можно рассчитать динамику коэффициента ликвидности денежного потока (отношение положительного денежного потока к отрицательному).

Таблица 2 – Динамика коэффициента ликвидности денежного потока

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
КЛдп	1,09	1,05	1,26	0,90	1,12

Данный коэффициент должен быть не ниже единицы, для того чтобы обеспечить необходимую ликвидность денежного потока. Если же коэффициент выше единицы, то это значит, что будет увеличиваться коэффициент абсолютной ликвидности предприятия, то есть будет увеличиваться остатки денежных активов на конец периода. Как видно из Рис. 1, положительные и отрицательные денежные потоки формируются и синхронизируются равномерно, а исходя из Таблицы 2 видно, что коэффициент ликвидности денежного потока ниже единицы только в 2014-м году, что является положительным моментом для предприятия.

Для того чтобы оптимизировать денежные потоки предприятия необходимо выявить резервы, которые позволят снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств, а также необходимо обеспечить либо более полную сбалансированность положительного и отрицательного денежного потока, либо поддерживать их в текущем состоянии, не ухудшая показатели. Для полной оптимизации

также необходимо повысить сумму и качество чистого денежного потока предприятия, генерируемого хозяйственной деятельностью предприятия.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ПАО «УМПО» [Электронный ресурс]. – URL http://www.umpo.ru/Page767.aspx
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. Пособие – 2-е изд. – М.:ИНФРА-М, 2012.
3. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учеб. Пособие. Под редакцией А.Н. Ильченко, 2008.

УДК 657

Сажина Я.О.
студент 4 курса
Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: Внутренний аудит представляет собой гарантии и консультации по совершенствованию деятельности организации. В данной статье рассмотрена роль внутреннего аудита на предприятиях.

Ключевые слова: внутренний аудит, сравнение гарантий и консультаций, задачи внутреннего аудита.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Институт внутренних аудиторов даёт следующее определение внутреннему аудиту: внутренний аудит это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации.

Почти каждый управляющий предприятием заинтересован во внутреннем аудите, так как внутренний аудит может помочь менеджерам в эффективной деятельности их организации. Безусловно, решение о постановке внутреннего аудита принимает высшее руководство предприятия, так как проведение внутреннего аудита должно выполнять различные масштабные задачи:

1. Проведение проверки системы внутреннего контроля на предприятии; внутренний аудит включает в себя ответственность руководства субъекта по проверке средств контроля и проверки их

функционирования, а также предоставление рекомендаций по их усовершенствованию.

2. Проведение обзорной проверки средств, используемых для определения, измерения, классификации информации и составление отчетности по ней.

3. Обзор соблюдению законодательства, нормативных актов и иных внешних требований.

Менеджмент предприятия не всегда может предоставить объективную оценку рисков проектов. Так как в случае успеха он получает своего рода бонуса, а в случае провала потери несут собственники организации.

Следовательно, от внутреннего аудита ждут независимой и объективной оценки рисков, а также активного участия в процессе управления ими.

Собственникам организаций важна деятельность внутреннего аудита по предоставлению гарантий. Но с другой точки зрения наибольшая ценность внутреннего аудита заключается в возможности получить консультации по вопросам повышения эффективности деятельности предприятий.

В настоящее время происходят интенсивные дискуссии о соотношении времени, которое внутренний аудит должен уделять по предоставлению гарантий, и по консультированию. Так как внутренний аудит является частью внутреннего контроля организации, то основным видом деятельности внутренних аудиторов следует признать деятельность по предоставлению гарантий.

В таблице 1 приведена сравнительная оценка видов деятельности системы внутреннего аудита.

Таблица 1

Сравнение видов деятельности системы внутреннего аудита

	Гарантии	Консультирование
Задачи	Оценка надежности и эффективности систем управления рисками, контроля	Содействие в повышении эффективности деятельности, оценка новых систем и процедур с точки зрения возможных рисков
Объем работы	Определяет аудитор	Определяет заказчик
Форма отчетности о выполнении работы	Аудиторское мнение в форме формального отчета	Рекомендации в виде отчета или другом виде по соглашению заказчика
Контроль исполнения	Обязательный	Не обязателен (на усмотрению заказчика)

Внутренний аудит основывается на двух принципах – независимость и объективность. Независимость аудитора от заказчика при проведении внутреннего аудита будет зависеть в значительной степени от уровня её подчиненности в организации. Под объективностью понимают

индивидуальное качество аудитора, то есть насколько он беспристрастен в своих оценках и выводах.

Подчинение службы внутреннего аудита совету директоров (комитету по аудиту) является гарантией ее независимости и способствует максимизации ее полезности для предприятия. Подчинение внутреннего аудита совету директоров оправданно в том случае, если:

1. Совет директоров является самостоятельным органом, а не номинальным проводником идей и предложений исполнительного руководства организации;
2. В состав совета директоров входят независимые директора;
3. Члены совета директоров определяют роль и значение внутреннего аудита на предприятии.

Говоря о структуре и численность службы внутреннего аудита, следует отметить, что не существует единой организации службы. В каждом конкретном случае структура и численность системы внутреннего аудита определяются индивидуально, на основе различных факторов. Первый из них – это цели и задачи, которые ставит перед внутренним аудитом руководство компании. Второй фактор – зрелость контрольной среды в компании. И, в-третьих, разбросанность структурных подразделений организации.

К сожалению, во многих случаях структура и численность внутреннего аудита определяются величиной выделенного бюджета. При этом часто не обращают внимания на другие факторы.

Использование внутреннего аудита для управления предприятием обладает большим потенциалом. Если в экономической сфере предприятия есть проблемы, необходимо обращаться к помощи службы внутреннего аудита [4].

В заключении можно сказать, что внутренний аудит – важный инструмент в системе управления предприятием. При оценке эффективности системы в целом, внутренний аудит помогает системе управления стать более устойчивой и позволяет ей настраиваться в зависимости от происходящих событий. На сегодняшнее время в условиях экономической нестабильности складываются благоприятные условия для того, чтобы внутренний аудит доказал свою необходимость как собственникам, так и менеджменту предприятия.

Использованные источники:

1. Каковкина Т. В. Аудит и оценка системы внутреннего контроля [Текст] // Аудиторские ведомости — 2011.– № 9 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;
2. Крышкин О. Ю. Настольная книга по внутреннему аудиту : Риски и бизнес-процессы [Текст] / Олег Крышкин. — М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. — 477 с.
3. Воронов В.В. Аудит в России: состояние, проблемы и перспективы[Текст] //Управленческий учет. – 2010. – № 5.

4. Останина Е.В. Роль внутреннего аудита в обеспечении экономической безопасности / Е. В. Останина, М. Т. Казарян // Будущее науки-2014 [Текст]: Сборник научных статей Международной молодежной научной конференции (23-25 апреля 2014 года), в 3-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т., А.А. Горохов, Курск, 2014, 357 с.

УДК 316.7

Сайдиев Е.Н.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

Аннотация: *в данной статье рассмотрены способы управления и предупреждения конфликтов. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современном мире конфликты занимают значительное место в нашей повседневной жизни.*

Ключевые слова: *организация, конфликт, противоречия, управление, решение, контроль.*

У большинства людей слово конфликт вызывает малоприятные ассоциации. Вряд ли найдется хоть один человек, кто никогда не попадал ни в какие конфликтные ситуации. О конфликте – даже не употребляя это слово – писали еще древние мудрецы. Одни из них осуждали ссоры и столкновения между людьми и советовали их избегать. Другие, наоборот, подчеркивали, что в спорах рождается истина, что столкновения и противоречия являются движущей силой всякого изменения и развития. История человечества показывает, что конфликты существовали всегда и, увы, без них невозможно обойтись [4].

Противоречия в природе, обществе и мышлении, столкновение противоположных желаний и мотивов в человеческой душе, борьба между людьми, общественными классами, государствами – все это было источниками конфликтов и предметом размышления философов на протяжении многих веков.

Начало развитию теории управления конфликтами положил Курт Левин, затем в начале 80-х годов 20 века активное развитие этой теории продолжены в трудах Дойча, Н.В. Гришиной и других. Управление конфликтами – это процесс контролирования конфликта самими участниками или внешними силами (общественными институтами, властью, специальными лицами). Основной целью управления конфликтами является их разрешение. Управление конфликтами, являясь сложным процессом, включает в себя следующие виды деятельности: прогнозирование конфликта, предупреждение, регулирование (стимулирование) и разрешение конфликта [5].

В реальной практике по управлению конфликтами важно также

учитывать предпосылки, формы и способы их разрешения. Для понимания данного вопроса рассмотрим способы управления конфликтами. Конфликты могут иметь рациональную, и эмоциональную природу. В зависимости от этого выделяют управление конфликтами на основании:

- целенаправленного воздействия на причины и условия конфликта;
- изменения установок и ценностных ориентации соперников.

Эти виды управления конфликтом реализуются в различных способах, к основным из которых относятся организационные, социокультурные и социально-психологические [1].

Профилактика конфликтов включает в себя: сильный авторитет руководителя, правильную организацию труда и оплаты, кадровую политику (ротация кадров), прогнозирование конфликтов на основании анализа существующих в организации проблем и противоречий, своевременное вмешательство в разрешение противоречий.

Далее рассмотриv предупреждение конфликтов. С целью предупреждения конфликтов рекомендуется использовать следующие технологии:

– Изменение целевых установок конфликтантов включает в себя практическую эмпатию (вхождение в положение партнера, понимание его трудностей, выражение сочувствия ему и готовность помочь), сохранение репутации партнера (уважительное отношение), демонстрация согласия, не разделение заслуг (убирается зависть, обида друг на друга), исключение подчеркивания различий между партнерами, использование приемов психологического поглаживания;

– Использование приемов воздействия на поведение оппонента (Дж.Бактер, Т. Фабло) включает в себя тактики давления (предъявление требований, указаний, приказов), тактику демонстративных действий (привлечение внимания окружающих к конфликту), санкционирование (наложение запрета на агрессивные действия по отношению друг к другу, блокирование чего-либо), тактика коалиций (усиление своего ранга в конфликте путем объединения с кем-то), тактика фиксации своей позиции (использование логики для усиления своей позиции – убеждение, просьбы, критика), тактики дружелюбия (корректное обращение, подчеркивание общего, демонстрация готовности решать проблему). Тактики сделок (взаимный обмен благами, обещаниями, уступками).

В процессе предупреждения конфликта применение тактик идет от мягких к более жестким [3].

- Использование психокоррекции конфликтного поведения предполагает использование способов, направленных на обеспечение конструктивного взаимодействия оппонентов на базе самоконтроля эмоций. К таким способам относят аутотренинг, социально-психологический тренинг, способы избавления от гнева (Д.Скотт) (визуализация, представление себя в роли говорящего или делающего что-либо; заземление, представление проходящего сквозь себя пучка гнева, который уходит в

землю; проецирование своего гнева на воображаемый экран с последующим его уничтожением; встряхивание с себя гнева с целью очищения), приемы самоконтроля.

- Использование приемов конструктивной критики: быть адресной, аргументированной, открытой, доброжелательно-щадящей, заканчиваться конкретным предложение. Существует несколько мотивов критики: с целью помочь делу, с целью показать себя, сведение счетов, перестраховка, с целью упреждения заслуженных обвинений, контратака, с целью получения эмоционального заряда.

- Оптимизация управленческого решений является условием предупреждения конфликтов. К управленческому решению предъявляются следующие требования:

а) соответствие целей выбираемым средствам;
б) результат не должен обеспечиваться сильными потерями;
в) налаживание системы информации по вертикали и горизонтали;
г) индивидуально-психологические качества лидера;
д) четкое распределение обязанностей и степени ответственности.

В результате проведенного теоретического и эмпирического исследования можно сделать следующие выводы о причинах возникающих в организациях конфликтов и, как следствие, необходимости внедрения рациональных элементов управления конфликтами руководителем [2].

Во-первых, для предотвращения социально - психологической напряженности в коллективе необходимо еще на стадии подбора кадров осуществлять отсев кандидатов, чье поведение может впоследствии вызвать возникновение конфликтов в коллективе.

Во-вторых, для снижения показателей текучести кадров необходимо не только обеспечить соответствующий ожиданиям работников уровень заработной платы, но также необходимые благоприятные условия труда и возможности как карьерного, так и профессионального роста.

В-третьих, необходимо информировать персонал о деятельности и конечных результатах работы организации. Сотрудники должны осознавать конечную цель, как своей деятельности, так и цель работы всей организации. Осознание своей роли в процессе достижения конечного результата позволит сотрудникам более ответственно относиться к выполнению своих обязанностей, а также усилит их внутреннюю мотивацию.

В-четвертых, важным фактором профилактики конфликтов является зрелость коллектива, которая проявляется в умении видеть положительные стороны друг друга, в терпимости к трудным чертам характера, в умении сознательно сглаживать неизбежно возникающие напряженные ситуации. В целях оздоровления коллективов с недостаточно высоким уровнем развития, предотвращения реальной опасности их развала можно использовать различные методы, например, воспользоваться услугами специалистов.

Использованные источники:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология [Текст]: Учебник для

вузов. ЮНИТИ, 2012. С. 25
2. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов /под ред.проф. В. Н. Лавриненко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
3. 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. c. 1073 – 1079.
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.
5. 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.

УДК 330

Саляхетдинова Э.Ф.
студент, 4 курс
факультет «Финансы и налогообложение»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Ямалетдинова Г.Х., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и налогообложение»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка, как процесс определения стоимости компании, как правило, рассматривается в отрыве от целей и задач управления компанией. Одной из главных задач и прерогатив управления является увеличение стоимости компании. Отсюда разработка эффективной системы управления стоимостью для конкретного бизнеса является базовой парадигмой его развития.

В современном научном мире модели и концепции управления подразделяют на два блока. В первый блок входят бухгалтерские или балансовые концепции, а ко второму относятся рыночные или стоимостные.

Балансовые концепции и модели управления, они же бухгалтерские, ориентируют менеджеров в основном на получение максимальной величины прибыли, однако часто в ущерб достижению иных важных результатов, таких как сохранность конкурентных преимуществ на рынке и инвестиционная привлекательность бизнеса в целом. Рост прибыли не всегда дает компании возможности обеспечить конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. Относительно будущего предприятия

неизвестно, как долго сохранит свои конкурентные позиции на рынке и насколько инвестиционно привлекательным будет в ближайшем будущем.

Стоимостные концепции предназначены для максимизации рыночной стоимости предприятия. Поэтому данные модели и концепции получили наиболее широкое распространение и применение в современных условиях хозяйствования. Определим, что же такое рыночная стоимость.

Под рыночной стоимостью следует подразумевать наиболее адекватную стоимость, по которой возможна продажа объекта на открытом конкурентном рынке. При этом на формирование цены не могут оказать влияние чрезвычайные факторы, а стороны сделки владеют полной информацией об объекте купли-продажи.

Помимо рыночной стоимости, при осуществлении оценочной деятельности, законодательством определяются также инвестиционная и ликвидационная стоимости. Инвестиционная стоимость объекта оценки определяется исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях и на основе индивидуальных требований к инвестициям.

Ликвидационная стоимость, или стоимость вынужденной продажи, это денежная сумма, которая реально может быть получена от продажи собственности в срок, слишком короткий для проведения адекватного маркетинга. Существует упорядоченная и принудительная ликвидация. Упорядоченная ликвидация проводится в течение времени, достаточного для получения максимальной цены. Принудительная ликвидация дает возможность на более срочную распродажу активов.

Помимо описанных выше выделают также иные виды стоимости: страховая, налогооблагаемая, утилизационная, воспроизводственная, замещающая, балансовая, остаточная, эффективная и другие.

Процесс управления стоимостью предприятия заключается в эффективном применении методов воздействия на внутренние и внешние факторы, в условиях которых функционирует предприятие с целью повышения устойчивости и обеспечения динамичного развития путем достижения роста стоимости предприятия.

Есть основные первичные параметры, на который менеджмент предприятия может влиять с целью управления стоимостью. Систематизация параметров управления стоимостью предприятия С.В. Валдайцева является наиболее полной. Параметры классифицированы по 4 группам: параметры текущей хозяйственной деятельности, параметры имущественного состояния, параметры инвестиционной деятельности и параметры финансирования (см. рис.1).



Рис.1 Первичные параметры управления стоимостью предприятия

Существует несколько принципов эффективного управления стоимостью предприятия:

1. Комплексность оценки.

Один метод позволяет оценить только один из аспектов функционирования предприятия, поэтому следует применять комплекс общеизвестных методов и моделей.

2. Ориентация на результат.

Необходимо иметь конкретную цель оценки, а результаты должны носить практический характер.

3. Сбалансированность интересов всех участников оценки.

При оценке стоимости важно оценивать все аспекты функционирования компании, чтобы максимально учесть предпочтения заинтересованных сторон.

4. Ориентация на эффективность.

Сосредоточившись на главном, управлять бизнесом в целях долгосрочного наращивания ее стоимости и обеспечения устойчивости в нестабильной внешней среде.

Оценка бизнеса в системе управления стоимостью предприятия играет роль постоянного мониторинга достигнутой величины стоимости, способствует установлению величины разрыва между потенциальной и действительной стоимостью предприятия, а также величиной капитализации на фондовом рынке. Своевременно и правильно определенная величина стоимости предприятия является основой для принятия обоснованных управленческих решений, ведущих к увеличению стоимости предприятия, повышению его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Использованные источники:

1. Валдайцев, В.С. Оценка бизнеса и инноваций: Учебное пособие для студентов и преподавателей. / В.С. Валдайцев. – М.: Филинъ, 2015. – 486 с.
2. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприя-тия:

Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. – GUMER-INFO, 2013. – 720 с.
3. Оценка бизнеса: Учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: «Финансы и статистика», 2014. – 387 с.
4. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 312с.
5. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций : [учеб. пособие] / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. - 9-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 543 с.

УДК 336.763

Саляхетдинова Э.Ф.
студент, 4 курс
факультет «Финансы и налогообложение»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Касимова Д.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и налогообложение»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Серьезной проблемой российского фондового рынка является недостаток надежных финансовых инструментов. При развитии экономики и усиления конкуренции компании все больше внимания уделять поиску оптимальных источников заемного капитала, который необходим для эффективного финансового управления. Одним из таких источников является выпуск корпоративных облигаций.

Облигация - эмиссионная долговая ценная бумага, которая отражает отношения займа между инвестором и эмитентом. Ее держатель имеет право получить от эмитента со временем её номинальную стоимость деньгами или в виде любого другого имущественного эквивалента с процентами. Выпуск облигаций является одним из способов привлечения средств для развития своего бизнеса. Важнейшей особенностью облигаций является выплата по ним процентов.

Корпоративные облигации обладают такими параметрами, как доходность, ликвидность, надежность и прочие инвестиционные качества.

Инвесторы, вкладывающие в рублевые ценные бумаги, несут риски, поскольку может возникнуть девальвация национальной валюты и может измениться рыночная процентная ставка. Одним из преимуществ корпоративных облигаций является минимизирование подобного риска, поскольку вводятся купонные выплаты с плавающей процентной ставкой, в зависимости изменения курса валют, и которые индексируются в

определенные промежутки времени.

Рынок корпоративных облигаций – это рынок облигаций компаний и предприятий. По доходности и условиям обращения они более привлекательны для частного инвестора. Площадка биржи ММВБ пока является единственной в России, которой удалось организовать полноценную торговлю корпоративными облигациями. При организации облигационных займов ММВБ выполняет три основных функции: предоставляет технологии, осуществляет консалтинг и маркетинг.

На рынке первичного размещения корпоративных облигаций выделяются три группы участников: эмитента, андеррайтера и инвестора. Размещение может проводиться в форме аукциона или же в режиме переговорных сделок.

Далее организуется вторичный рынок, где инвесторы могут перепродавать облигации, не дожидаясь их погашения. Этот рынок способствует повышению ликвидности ценных бумаг. На нем появляются еще несколько групп участников: маркет-мейкеры, брокеры и дилеры. Для частного инвестора проведение операций на вторичном рынке таких облигаций является довольно дорогим удовольствием.

На фондовом рынке Российской Федерации можно выделить 3 уровня корпоративных облигаций. К облигациям первого уровня относятся облигации «Газпрома», ОАО «РЖД», «Внешторгбанка» и других. Особенность этих облигаций заключается в наличии у эмитентов отчетности в соответствии с МСФО и хорошие финансовые показатели. Ко второму уровню относятся облигации отраслевых и региональных крупных компаний, таких как «Балтика», «РУСАЛ-Финанс» и другие. У этих компаний отсутствует отчетность по МСФО и они не имеют международных кредитных рейтингов. К третьему уровню относятся облигации с низкой ликвидностью и сомнительным кредитным качеством, а также облигации быстроразвивающихся небольших компаний в пищевой промышленности, машиностроении, торговле.

Объем рынка корпоративных облигаций России по состоянию на 1 января 2016 года вырос в течение месяца на 2%, составив 8 067.66 млрд руб. (все выпуски), из них 2 104.34 млрд руб. приходится на выпуски облигаций банков, 1 797.52 млрд руб. – на нефтегазовую отрасль, 1 559.97 млрд руб. – на финансовые институты и 2 605.83 млрд руб. на выпуски остальных отраслей экономики РФ.[6]

В обращении на данный момент находится 1 168 эмиссии облигаций, выпущенных 376 эмитентами. В декабре 2015 года на рынок вышло 23 новых эмитента, разместивших 26 выпусков облигаций на общую сумму 232,94 млрд рублей.

Возможность заимствования на длительный срок является мощным стимулом для развития рынка корпоративных облигаций. Рост денежного предложения в России, тенденция к снижению процентных ставок, поддержание конкурентоспособности на рынке капитала и возможность в

упрощенном порядке размещения краткосрочных облигаций также мотивируют рост развития рынка.

Использованные источники:

1. Букирь М.Я. Облигации: бухгалтерский учет в банках и другие аспектыработы: учебное пособие/ М. Я. Букирь:КНОРУС, ЦИПСиР, 2012. - 277стр.
2. Зверев А.В., Евсюков С.Г., Зверева В.А. «Азбука частного инвестора: Путеводитель по фондовому рынку» - М.: Дашков и К, 2012
3. Цибульникова В.Ю. Рынок ценных бумаг: учебное пособие / В.Ю. Цибульникова. - Томск: Эль Контент, 2012. - 110 с
4. Исламгулова Д.Ф. Совершенствование финансового планирования в организации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Оренбургский государственный аграрный университет. Оренбург, 2004
5. Исламгулова Д.Ф. Финансы предприятий: учеб.пособие. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2004 - 156 с.
6. http://ru.cbonds.info/
7. http://www.raexpert.ru/researches/bonds1/

УДК 336.77

Саляхетдинова Э.Ф.
студент, 4 курс
факультет «Финансы и налогообложение»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Курманова Л.Р., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Финансы и налогообложение»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных условиях стремительно меняющейся внешней и внутренней среды функционирования коммерческих банков возрастает потребность в теоретическом осмыслении в сфере управления качеством кредитного портфеля, в поиске новых методических подходов и их усовершенствовании.

В научной литературе существует множество подходов к определению кредитного портфеля. Однако наиболее полное определение кредитного портфеля заключается в рассмотрении ее сущности на двух уровнях – на теоретическом и практическом. С теоретической точки зрения, кредитный портфель – это совокупность различных социально-экономических отношений между банком и его клиентами по обеспечению возвратного движения заемной стоимости. С практической точки зрения, кредитный портфель представлен совокупностью различных активов кредитной

организации: ссуд, учтенных векселей, межбанковских кредитов, депозитов и других, сгруппированных на основе системы критериев [2].

Многообразие факторов, воздействующих как на заемщика, так и на кредитора, приводит к необходимости постоянного анализа и управления кредитным портфелем с учетом исторических, текущих и прогнозируемых параметров.

Качество кредитного портфеля – один из важнейших показателей деятельности коммерческого банка, непосредственно влияющих на его финансовую устойчивость и надежность. Прежде всего, оно характеризует качество банковского управления, налаженность взаимоотношений между банком, его клиентами и другими финансово-кредитными институтами, а также состояние банковской системы в целом [3].

Определение качества кредитного портфеля исходит из совокупности критериев, оказывающих на него непосредственное влияние: степени и вида кредитного риска, уровня ликвидности, уровня доходности. Значимость этих критериев изменяется в зависимости от условий, места функционирования кредитной организации, а также целей, стратегии и особенностей функционирования, отдельных видов кредитных операций и рисков по ним. На основе данных критериев возможны комплексный анализ и оценка качества кредитного портфеля банка.

Качество кредитного портфеля характеризуется эффективностью формирования кредитного портфеля коммерческого банка с точки зрения доходности, степени кредитного риска и обеспеченности. Степень кредитного риска, в свою очередь, зависит от финансового положения заемщика, качества обслуживания долга, а также от всей имеющейся в распоряжении кредитной организации информации о любых рисках заемщика, включая сведения о внешних обязательствах заемщика, о функционировании рынка, на котором работает заемщик [4].

В российской практике необходимо использовать все лучшее, что появилось в зарубежной практике деятельности кредитных организаций, в том числе в области искусства управления качеством портфеля. В зарубежной банковской практике используется такой инструмент, как экспертное мнение специалиста. Экспертное мнение – это заключение опытного квалифицированного работника по отдельным значимым вопросам и проблемам.

Исследователями выделяются следующие этапы управления кредитным портфелем:

1) определение основных критериев, по которым будет производиться оценивание кредитов;

2) составление определенного числа показателей, требующихся для оценки ссуд, входящих в портфель;

3) определение структуры портфеля кредитования в зависимости от классифицированных ссуд;

4) целостное оценивание качества кредитного портфеля;

5) расчет достаточной величины резерва, который будет адекватен совокупному риску кредитного портфеля;

6) проведение анализа по выяснению причин изменения в структуре кредитного портфеля;

7) разработка мер, направленных на улучшение качества и структуры кредитного портфеля [3].

Достижение необходимого состояния портфеля можно достичь посредством оперативного влияния на его отдельные сегменты (субпортфели).

Организуя управление качеством кредитного портфеля, необходимо применять специфичные научные методы. В процессе управления кредитным риском основными методами являются – страхование, хеджирование, лимитирование, диверсификация кредитных операций и другие. Управление ликвидностью сопряжено с использованием методов объединения и разделения источников фондов, установления финансовых нормативов, регулирования и других. Управляя доходами банка, необходимо использовать расчет стоимости кредита и др.

Эффективное управление качеством кредитного портфеля включает в себя: формирование оптимальной структуры кредитного портфеля, его, соответствующее текущим реалиям, уровень доходности, оптимальный уровень риска, целенаправленность кредитования [1].

На современном этапе, качество кредитного портфеля оцененное, прежде всего, по критериям доходности и рискованности, а также частично ликвидности нельзя назвать удовлетворительным. Для повышения обоснованности принимаемых управленческих решений, направленных на улучшение качества кредитного портфеля актуальным является не только совершенствование методических и практических подходов к оценке качества кредитного портфеля, но и разработка направлений его повышения.

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 управления качеством кредитного портфеля можно применять не только количественные, но и качественные критерии. В конечном итоге эффективность 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.

Применение методов оценки и управления качеством кредитного портфеля зарубежных стран в российской практике улучшит нынешние принципы и основы управления качеством кредитного портфеля коммерческих банков. Важной составляющей оценки качество кредитного портфеля в зарубежной практике является рейтинг кредитных операций и самого процесса в целом. Данный метод позволяет выявить роль коммерческого банка в банковской системы страны, ну, и конечно же, место кредитных операций в банке; что позволяет вполне объективно оценить недостатки и возможности совершенствования управления качеством кредитного портфеля.

Использованные источники:

1. Болдышев А. С., Гребеник В. В. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка РФ в современных условиях // Интернет-журнал Науковедение. — 2015. — Т. 7. № 5(30). — С. 12.
2. Гаджиева Б. А., Дьякова Ю. Н. Сущность и понятие кредитного портфеля коммерческого банка // Новое слово в науке: перспективы развития. — 2015. — № 1(3). — С. 185–186.
3. Гребеник Т.В. «Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка в период посткризисного развития» автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Гребеник Татьяна Викторовна. - М., 2014. – 28с.
4. Курманова Л.Р., Курманова Д.А. Синергия институциональных и экономических изменений в деятельности коммерческих банков // Вопросы экономики и права. – 2011. - № 12.- С.24-30.
5. 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.

Самаркин С.В.
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара

ЗНАЧЕНИЕ ПРАВОВОЙ ПРОЦЕДУРЫ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Юридическая деятельность не мыслима без соблюдения правовых процедур, которые традиционно рассматриваются как гарантии законности, порядка, демократии, защищенности прав и интересов граждан.

Особо важной гарантией эффективного осуществления правового регулирования общественных правоотношений является «правовая процедура» Процедурные отношения всегда сопровождают связи между людьми и их объединениями в различных сферах жизни. Процедурный механизм в праве – это механизм реализации закона. Процедурные механизмы характерны для правового регулирования в целом, для

нормотворчества. Следовательно, претворение в жизнь практически всех разновидностей норм права нуждается в процедурах [1].

Процедура - древнейший социальный регулятор. Процедура (с франц. и лат. - обеспечивать продвижение чего-либо, установленный порядок), как общесоциальное явление имеет следующие признаки:

- ориентирована на достижение конкретного социального результата;
- состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения, ступеней деятельности;
- создает модель развития, движения какого-либо явления, закрепляемую на нормативном уровне;
- имеет иерархическое строение, находится в динамике и развитии;
- имеет служебный характер, так как является средством реализации главного для нее общественного отношения.

Правовая процедура - это нормативно-установленный порядок осуществления юридической деятельности, который четко изложен и закреплен в законах, подзаконных нормативно-правовых актах и направлен на реализацию норм материального права и основанных на них материальных правоотношений, охраняемых от нарушений правовыми санкциями [2].

Правовая процедура имеет огромное значение и в процессе правоприменения, и в правотворчестве, и в официальном толковании права, а также должна быть доступна и обеспечивать необходимую детализацию поведения. Модели правовых процедур могут быть как нормативными, которые содержатся в процедурных нормах, так и индивидуальными, то есть установленными правореализующим договором или иным индивидуальным юридическим актом [3].

Соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина невозможны без строго определенных, законодательно закрепленных правовых процедур. От правовой процедуры зависит действенность реализации положений закона.

Правовая процедура установлена нормативно-правовыми актами. Например, процедуру реализации имущества несостоятельного должника в ходе конкурсного производства устанавливает и регламентирует Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве); процедуры защиты трудовых прав и свобод, рассмотрения и разрешения трудовых споров определяет Трудовой кодекс Российской Федерации [4].

Несмотря на нормативно-правовое закрепление правовых процедур, у участников гражданских правоотношений есть возможность самостоятельно устанавливать правовые процедуры. Например, в договоре подряда подрядчик самостоятельно определяет способы выполнения задания заказчика; в брачном договоре супруги вправе самостоятельно определять процедуру раздела совместного имущества в случае расторжения брака [5].

Правовая процедура состоит из последовательно сменяющих друг

друга актов поведения правового характера и носит структурный характер. Например, правовая процедура заключения гражданско-правового договора состоит из следующих последовательно сменяющих друг друга действий, а именно: направления оферты одной стороной и её акцепта другой стороной.

Правовая процедура является гарантией соблюдения прав и законных интересов участников общественных отношений и направлена на достижение правового результата. Например, процедура реализации имущества несостоятельного должника, установленная Законом о банкротстве, направлена на защиту имущественных интересов кредиторов должника, целью которой является пропорциональное удовлетворение требований кредиторов. Несоблюдение данной процедуры влечет для участников юридическую ответственность [6].

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1) правовая процедура:

- это структурный элемент правового процесса;
- это установленный законодательными и нормативными правовыми актами порядок последовательных юридически действий, который направлен на реализацию норм материального права и охраняемый правовыми санкциями;
- повышает эффективность правового регулирования;
- упорядочивает общественные отношения;

2) цель правовой процедуры – реализация материально-правовой нормы;

3) без установления правовых процедур нормальное функционирование государственных органов и общества невозможно.

Несмотря на то, что правовые процедуры играют большое значение при реализации правовых и общественных отношений, защите прав и свобод значение и в правовом регулировании, они могут быть формальными, экономически нерациональными, бюрократическими, то есть содержать в себе негативные моменты. В правовом государстве и в демократическом обществе данные негативные моменты служат основанием для совершенствования правовых процедур [7].

Использованные источники:

1. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Самарский государственный экономический университет. 2013. № 4. С. 63-66.
2. Гражданское право [Электронный ресурс: CD-ROM]: электронный учебник для вузов/под ред. М.М.Рассолова, П.В.Алексия, А.Н.Кузбагарова. - 4-е изд. перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ - Дана, 2011. - 1 эл. опт. диск. - (Электронный учебник PDF).
3. Марченко М.Н. Правоведение [Текст]: учебник для вузов/ М.Н. Марченко, Е.М. Дерябина. - М. вузов / М.Н. Марченко, Е.М. Дерябина. - М.: Проспект, 2010. - 416с.
4. Ланг П.П. Институт несостоятельности (банкротства) самостоятельная

процедура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 55. с. 43-44.
5. Там же. с. 45.
6. Там же. с. 46-47.
7. Договорное право [Электронный ресурс: CD-ROM]: электронное учеб. пособие для вузов/под ред. Е.В. Богданова, Н.Д. Эриашвили.- М.: ЮНИТИ-Дана, 2011.- 1эл. опт. диск. - (Электронный учебник PDF).

Санакоева Д. К., к.э.н.
доцент
кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»
Гиоева Е.Г.
студент 2-го курса
Кулумбегова Ф.Г.
студент 2 курса
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет)
Financial University
Владикавказский филиал
Россия, г. Владикавказ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Для эффективного руководства организацией необходимо иметь полную и достоверную информацию о ее финансовом состоянии. На основе данной информации разрабатываются прогнозы и финансовые планы, целью которых является повышение эффективности предприятия. Первым этапом финансового планирования является анализ финансовых показателей.

Чтобы понять роль анализа данных о финансовом состоянии организации в системе финансового планирования, рассмотрим конкретный пример. Закрытое акционерное общество «Городской молочный завод «Северо-Осетинский» РСО-Алания создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и действующим законодательством Российской Федерации о приватизации. Основной источник данных для анализа финансовой деятельности предприятия – бухгалтерский баланс и отчетные формы, которые детализируют содержание отдельных его статей и позволяют исследовать факторы, повлиявшие на финансовые показатели.

Одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность организаций, является ликвидность.

Ликвидность баланса – это возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства. Ликвидность баланса зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине долгосрочных долговых обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с

краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения.

Таблица 1 — Группировка средств по степени ликвидности и обязательств по степени срочности в ЗАО «Городской молочный завод «Северо-Осетинский»

(тыс.руб)

Показатели	Годы		
	2013	2014	2015
1 Наиболее ликвидные активы (А1)	1638	511	396
2 Быстро реализуемые активы (А2)	2112	2141	2702
3 Медленно реализуемые активы (Аз)	8131	6328	5985
4 Труднореализуемые активы (А4)	62157	61666	61428
Итого средств	74038	70646	70511
1 Наиболее срочные обязательства (П1)	277	706	220
2 Краткосрочные пассивы (П 2)	2753	2864	481
3 Долгосрочные обязательства (Пз)	6409	2227	4000
4 Постоянные пассивы (П4)	64599	64849	65810
Итого обязательств	74038	70646	70511
Платежный излишек (+), недостаток (-)			
по 1 группе	+1361	-195	+176
по 2 группе	-641	-723	+2221
по 3 группе	+1722	+4101	+1985
по 4 группе	-2442	-3183	-4382
Вид балансового неравенства			
по 1 группе	А1 >П1	А1 < П1	А1 > П1
по 2 группе	А2< П2	А2<П2	А2>П2
по 3 группе	Аз > П3	Аз >П3	Аз > П3
по 4 группе	А4< П4	А4< П4	А4< П4

Данные таблицы 1 показывают, что за анализируемый период ликвидность баланса ЗАО «Городской молочный завод «Северо-Осетинский» повысилась. Так, в 2015 г баланс предприятия соответствовал критериям абсолютной ликвидности, тогда как за предыдущие годы молзавод не располагал активами разной степени ликвидности для погашения своих обязательств.

Важным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств. Рассмотрим показатели ликвидности и платежеспособности в таблице 2.

Таблица 2 — Ликвидность и платежеспособность
в ЗАО «Городской молочный завод «Северо-Осетинский»

Показатели	Норматив	Годы			Отклонение 2015г. от 2013г.(+,-)
		2013	2014	2015	
1. Общий показатель ликвидности	L1>= 1	2,21	1,04	3,63	+1,41
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	L2>= 0,1-0,7	0,5406	0,1431	0,5649	+0,0243
3. Коэффициент критической оценки (промежуточного покрытия)	opt= 0,7-0,8	1,2376	0,7429	4,4194	+3,1818
4. Общий коэффициент покрытия	L10> 2-2,5	3,92	2,52	12,96	+9,04
5. Коэффициент текущей ликвидности	L4 = 1,5-2 mi№=1,0	3,92	2,52	12,96	+9,04
6. Коэффициент маневренности функционирующего капитала		0,92	1,17	0,71	-0,21
7. Доля оборотных средств в активах	L6>=0,5	0,16	0,13	0,13	-0,03
8. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	L7>=0,1	0,21	0,35	0,48	+0,27

Как видно из данных таблицы 2, за исследуемый период большинство коэффициентов платежеспособности имеют тенденцию к росту. Кроме того, их значения либо выше, либо находятся в рамках нормативов, что характеризует предприятие как платежеспособное, даже несмотря на то, что доля оборотных средств в активах гораздо ниже оптимального уровня. Так, коэффициент абсолютной ликвидности отчетного года показывает, что за эти годы предприятие способно погасить от 54,06% до56,49% наиболее срочных обязательств, а сам показатель выше того же показателя 2013г. на 2,43%.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами вырос против уровня 2013г. на 0,28, общей ликвидности – на 1,41. Текущая ликвидность и коэффициент общего покрытия повысились более чем в 3 раза, что характеризует рост способности предприятия погашать свои долгосрочные и среднесрочные обязательства. Несмотря на сокращение за анализируемый период показателя маневренности функционирующего капитала на 21%, его состояние в отчетном году свидетельствует о том, что наиболее срочные обязательства и краткосрочные пассивы предприятия на 71,0% обеспечены собственными средствами. Таким образом, можно сказать, что предприятие за анализируемый период платежеспособно.

Предприятие как самостоятельный хозяйствующий субъект с целью повышения эффективности производства должно осуществлять оптимизацию структуры и стоимости капитала, обеспечение его финансовой

устойчивости, деловой и рыночной активности предприятия. Для оценки финансовой устойчивости предприятия используют ряд финансовых коэффициентов. Финансовая устойчивость по этой методике характеризуется: соотношением собственных и заемных средств; темпами накопления собственных источников; соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств; обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками

Рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости в таблице 3.

Таблица 3 - Финансовая устойчивость ЗАО «Городской молочный завод «Северо-Осетинский»

Показатели	Норма Тив	Годы			Отклонение 2015г. от 2013г.(+,-)
		2013	2014	2015	
1.Коэффициент соотношения заемных и собственных средств(капитализации)	U1≤1,0	0,15	0,09	0,07	-0,08
2.Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	U2≥0,5 min=0,1	0,21	0,35	0,48	+0,27
3.Коэффициент финансовой независимости (автономии)	U3≥0,4	0,87	0,92	0,93	+0,06
4.Коэффициент финансирования	U4≥0,7	6,84	11,19	14,00	+7,16
5.Коэффициент маневренности собственного капитала	U5≥0,6	0,04	0,05	0,07	+0,03
6.Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	U6	0,090	0,033	0,057	-0,033
7.Коэффициент финансовой устойчивости	U7≥0,6	0,96	0,95	0,99	+0,03
8.Коэффициент концентрации привлеченного капитала	U8≥0,4	0,13	0,08	0,07	-0,06
9.Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов	U9	0,30	0,50	0,73	+0,43

Данные таблицы показывают, что за анализируемый период структура пассивов меняется в сторону прироста доли собственных источников и сокращения заемных, о чем говорит снижение в отчетном году против 2013г. коэффициента концентрации привлеченного капитала (U8) и увеличение коэффициента автономии (U3) на 6%. Динамика коэффициента капитализации (U1) свидетельствует о том, что привлечение заемных средств в расчете на 1 рубль собственных средств, уменьшилось на 0,08 руб., то есть происходит снижение зависимости от заемных источников и повышение финансовой устойчивости предприятия. Обратный ему коэффициент финансирования (U4) , т. е. размер собственных средств в расчете на 1 руб. заемных, в 2015г по сравнению с 2013г вырос на 7,16.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками

финансирования (U2) , т.е. размер собственного оборотного капитала в расчете на 1 рубль стоимости оборотных активов повысился на 0,27 руб.; в расчете на 1 рубль стоимости собственных пассивов (т.е. коэффициент маневренности собственного капитала U5)- на 0,03руб. а в расчете на 1 рубль стоимости запасов (коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов U9) - соответственно на 0,43 руб. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия растет: за счет увеличения собственных средств, роста величины собственного капитала, снижения кредиторской задолженности.

Рост оборачиваемости ведет к высвобождению части активов, которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге, улучшаются платёжеспособность и финансовое состояние.

Коэффициент оборачиваемости - показатель, характеризующий скорость оборота средств или обязательств, он говорит об эффективности, с которой предприятие использует свои ресурсы для выпуска продукции и имеет экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от реализации приходится на один рубль вложений в активы и обязательства. Для оценки состояния и динамики оборачиваемости рассчитаны относительные показатели, представленные в таблице 4.

Таблица 4 - Деловая активность ЗАО «Городской молочный завод «Северо-Осетинский»

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)2015г. от	
	2013	2014	2015	2013г	2014г.
Ресурсоотдача	0,46	0,61	0,61	+0,15	-
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,85	4,79	4,77	+1,92	-0,02
Оборачиваемость всех оборотных активов, дней	126,30	75,11	75,47	-50,83	+0,36
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов	4,17	6,80	7,24	+3,07	+0,44
Оборачиваемость материально-производственных запасов, дней	86,43	52,93	49,73	-36,70	-3,20
Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	16,04	20,10	16,04	-	-4,06
Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности, дн.	22,45	17,91	22,45	-	+4,54
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	122,26	60,96	196,94	+74,68	+135,98
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	2,94	5,91	1,83	-1,11	-4,08
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,52	0,66	0,66	+0,14	-

Как видно из данных таблицы 4, оборачиваемость материально-производственных запасов и кредиторской задолженности в отчетном году по сравнению с 2013г.выросла соответственно на 3,07 об. и 74,68 об., а против уровня 2014 г. - на 0,44 об. и 135,98об. Сроки их окупаемости в выручке по сравнению показателями прошлых лет снизились соответственно на 36,70дн. и 1,11 дн., а против 2014г. - на 3,20 и 4,08 дн., что свидетельствует о росте деловой активности предприятия. Выше уровня 2013г ресурсоотдача отчетного года и коэффициент оборачиваемости собственного капитала на 0,15 и 0,14 оборота, что также расценивается как положительный факт деятельности. Замедление оборачиваемости в 2015г. по сравнению с 2014г происходит по краткосрочной дебиторской задолженности и оборотным активам - на 0,02 и 4,06 об. Сроки их оборота затянулись 0,36 и 4,54дн.

Таким образом, целью финансового планирования является обеспечение оптимальных путей для успешной хозяйственной деятельности предприятия, получение необходимых для этого ресурсов, обеспечение конкурентоспособности и прибыльности предприятия. Для того, чтобы предприятие успешно достигало этой цели, необходима соответствующая информационная база о состоянии всех хозяйственных и иных процессах в организации, источниках доходов и расходов, потенциальных внутренних резервах.

Использованные источники:

1. Бровко С.А., Дикунова М.С. Планирование и его основные принципы/ В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно – практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 14-16.
2. Буньковский Д.В. О методиках оценки потенциала производственного предпринимательства / Д.В. Буньковский // Современные проблемы инвестиционной деятельности в России и странах СНГ материалы 1 1 Международной научно – практической конференции. ООО «Научно-исследовательский центр «Стратегия»». 2010. С. 23-26.
3. Жахов Н.В., Крысенко Е.В. Основные элементы методического подхода к оценке инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций // в сборнике: Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве материалы Международной научно – практической конференции. Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова. 2015. С. 60-62.
4. Малахов А.В., Жахов Н.В. Значимость экономического анализа в развитии аудиторской деятельности // в сборнике: Проблемы и перспективы развития рынка аудиторских услуг России материалы Международной научно – практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. 2015. С. 107-110.

5. Науменко С.М., Шевцова О.Н., Халина М.В. Модели управления инвестиционными рисками организации // Наука и современность. 2015. №38. С. 237-241
6. Худякова, Т.А. Принципы оценки уровня финансово – экономической устойчивости предприятия на основе применения вероятностно – статистических моделей/Т.А.Худякова//Вестник Южно – Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. -2015. Т. 9 -№3. –С. 41-43
7. Худякова. Т.А., Шмидт, А.В. Методологические подходы к формированию системы управления промышленным предприятием по критериям финансово-экономической устойчивости/ Т.А.Худякова, А.В. Шмидт//Современные технологии управления. - №8(44). –С. 42-47

Сарбашева Е.М., к.э.н.
доцент
Баккуев Э.С., д.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО Кабардино- Балкарский ГАУ
Россия, г. Нальчик

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АПК КБР

Инновационное развитие агропромышленного комплекса – это система мер, направленная на стимулирование и поддержку инициативы субъектов АПК, обеспечивающей стратегическое развитие и их рентабельное функционирование. Одной из причин, тормозящих успешное развитие агропромышленного комплекса, является неэффективная и несовершенная система менеджмента во всех формах хозяйствования. Современный этап развития рыночной экономики диктует свои требования, в числе которых необходимость внедрения новых подходов к стратегии управления инновационной деятельностью в АПК, поскольку именно за счет инновационных преобразований региональные АПК могут иметь конкурентные преимущества на мировых агропродовольственных рынках. Результатом применения системного подхода к решению поставленных задач является построение организационно-экономического механизма, уточнение приоритетов и создание центров инновационного развития АПК. В настоящее время весьма актуальным является поиск комплексных методологических подходов к созданию моделей управления инновационной деятельностью в аграрном секторе на региональном уровне. Исходя из этого, главные задачи сводятся к определению условий и параметров системы управления инновационными преобразованиями на уровне региона и обоснование предложений по ее формированию. Программа должна содержать также соответствующие механизмы управления, реализацией инновационных стратегий развития АПК. При этом ресурсный блок инновационного развития будет способствовать решению проблем

финансового, материального и кадрового обеспечения. Актуальной задачей в создании механизма управления инновационной деятельностью на уровне регионального АПК является координирование процесса разработки системы поддержки инновационной деятельности, составляющими которой являются объекты инфраструктурной поддержки инновационной деятельности в регионе. В инновационной инфраструктуре целесообразно образование научно-технических альянсов, консорциумов, совместных инновационных предприятий, бизнес-инкубаторов, кластерных структур, агропромышленных научных парков и т.д. Важным вопросом в формировании механизмов управления инновационной деятельностью АПК региона является определение субъектов и обоснование их функций. На первом этапе создания инновационного управления это могут быть два управленческих блока: управление на уровне регионального АПК и локальные системы управления инновациями на уровне предприятий, организаций, объединений и т.д. К первому блоку можно отнести создание на уровне АПК отдела инновационных преобразований при Министерстве сельского хозяйства. Главными задачами этой управленческой структуры могут быть: формирование инновационной политики и инновационных стратегий, содействие созданию инфраструктуры инновационной деятельности и информационного обеспечения инноваций; изучение инновационной среды и инновационного климата; осуществление мониторинга инновационных процессов, разработка программ инновационной деятельности; содействие формированию механизмов развития и управление инновациями; оценка инновационных проектов и содействие поиску инвесторов[1]. Ко второму блоку управления инновационной деятельности целесообразно отнести функции управления инновационными процессами на предприятиях: создание отделов по инновационной деятельности на крупных предприятиях АПК; введение должностей специалистов по инновационным преобразованиям на средних и малых предприятиях. Для реализации определенных направлений следует обеспечить предпосылки внедрения эффективных механизмов управления инновационной деятельностью на уровне регионального АПК, в том числе: осуществление финансовой, материально-технической, организационно-методической поддержки инновационных процессов в аграрной сфере; создание системы стимулов содействию инновационной деятельности; развитие системы информационного обеспечения предприятий АПК по различным направлениям НТП; внедрение в системы мониторинга инновационных процессов в АПК. Анализ работы предприятий агропромышленного комплекса КБР показывает, что республика лидирует среди субъектов СКФО по темпам роста объемов производства сельскохозяйственной продукции. В настоящий период в КБР реализуется около 20 инвестиционных проектов в АПК. За последние 5 лет в АПК КБР привлечено и освоено 20 млрд. рублей кредитов. В сфере животноводства произведены реконструкция и модернизация птицеводческого комплекса

«Баксанский бройлер», введен в эксплуатацию свиноводческий комплекс в Прохладненском районе, расширено производство птицеводческой продукции в «Велес-Агро». Создан селекционно- племенной центр по искусственному осеменению и трансплантации эмбрионов сельскохозяйственных животных, аналогов которому нет в Северокавказском Федеральном округе. Также в республике реализуется несколько крупных инвестпроектов по развитию садоводства. Так, например, при активном содействии Правительства КБР предполагается реализация инвестиционного проекта в сфере переработки сельскохозяйственной продукции. Представителями испанской компании Bastetgrupp, специализирующейся на поставках инновационных технологий в сфере переработки сельскохозяйственной продукции, предполагается создание технологического комплекса, где будет представлена полная производственная цепь – например, от выращивания бычков до производства мясомолочной продукции и продвижения ее на рынок. Существующие организационные структуры управления инновационной деятельностью на региональном, районном уровнях и в научных организациях не охватывают весь цикл мероприятий инновационного процесса, функционируют автономно, не связаны едиными планами и договорными отношениями, то есть отсутствует целостная система управления инновационными процессами. В результате большая часть инновационной научно- технической продукции остается невостребованной сельхозтоваро-производителями. Все виды инноваций в региональном АПК имеют тесные связи, проявляются в единой социально-экономической системе региона, что необходимо учитывать при формировании инновационного механизма[2]. При этом технические и технологические инновации, влияя на производственные процессы, состояние природных ресурсов, одновременно создают условия для освоения организационных и управленческих инноваций. Однако в республике отсутствуют специальные региональные механизмы, прямым образом стимулирующие внедрение инноваций в АПК. Для решения проблемы предлагается на территории республики развивать институциональные основы стимулирования инновационной деятельности на базе льготного налогообложения; формирование фондовой системы развития научно-исследовательской деятельности; переподготовка кадров. Исследования свидетельствуют о наличии большого научно- технического потенциала в сфере аграрной науки республики. В этой связи основным направлением формирования инновационной среды в АПК должно стать адекватное использование данного потенциала. Главным механизмом активизации инновационного развития АПК КБР является создание агротехнопарка, или научно-производственного комплекса ОАО «Агросервис», выступающего в своем роде аграрно-научным кластером, базирующимся на объединении науки и образования в единый контур на основе сформированной инновационной инфраструктуры. Для агропромышленного комплекса многообразие

организационных форм инновационного процесса является характерной особенностью, что, в свою очередь, определяет и многообразие самих структур формирования и механизмов их функционирования[3]. Одной из важнейших форм, посредством которой возможна реализация инновационного процесса в АПК, является создание интегрированных формирований, которые способны объединить разработчиков научных исследований и потребителей инновационных материалов. Меры по совершенствованию организационно-экономического механизма и системы управления инновационным развитием АПК региона позволят активизировать инновационные процессы в Кабардино-Балкарской Республике, более эффективно использовать бюджетные средства, расширить объемы финансирования за счет привлечения средств коммерческих банков и страховых компаний.

Использованные источники:

1. Горлов С. Аграрная сфера США: состояние и перспективы развития //АПК, 1999, №9.
2. Гуданаева И.Х. Стратегия управления инвестиционно- инновационными процессами в АПК. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нальчик, 2016.
3. Баккуев Э.С. Управление агроэкономическим развитием регионального хозяйственного комплекса. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Ростов-на -Дону, 2013.

Сарбашева Е.М., к.э.н.
доцент
Баккуев Э.С., д.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО Кабардино- Балкарский ГАУ
Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одной из наиболее важных проблем современного состояния экономического роста в стране является обеспечение его устойчивого и высокого уровня. Повторимся, что эта проблема вызвана тем, что только имея высокий и устойчивый на длительную перспективу экономический рост, можно будет обеспечить решение социальных программ среднесрочного порядка. Для сельского хозяйства эта проблема является по многим причинам одной из наиболее актуальных.

Для решения данной проблемы требуется, прежде всего, провести смену хозяйственного контекста, обеспечивающего экономический рост в отрасли. Нынешний рост формировался преимущественно личными хозяйствами граждан и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Однако,

их ресурсные возможности находятся на пределе и ограничены. Исследования показали, что, во-первых, они не смогут расширить эти возможности, и, во-вторых, очень скоро следует ожидать спад в них. Все это указывает на то, что требуется провести смену хозяйственного контекста. Очевидно, акцент следует сделать на крупные организованные сельскохозяйственные предприятия. Это будет первое мероприятие.

Крупные хозяйства лучше, чем мелкие способны осуществлять воспроизводственный процесс; вести техническую и технологическую политику. Хотя в том виде, в котором они сегодня находятся (около 50% СХП страны оказываются убыточными), - состояние материально-технической базы, плодородие почв, состояние трудовых ресурсов, мотивация к росту производства и производительности труда и т.п., - ожидать от них самостоятельных и высоких показателей эффективности, очевидно, не следует. Поэтому следует развивать параллельно следующее направление – провести реорганизацию СХП. Это будет второе мероприятие.

Прежде всего, в системе данного мероприятия следует провести реорганизацию систем управления предприятиями. Существующая система управления и организации сельского хозяйства, когда в одном предприятии сконцентрированы и производственные, и сбытовые, аналитические и прочие функции следует признать, очевидно, малоэффективным[1]. Требуется выделить отдельные функции из организационно-хозяйственной системы предприятия, переведя их на самостоятельное финансово-хозяйственное обеспечение.

Одним из основных элементов при планировании экономического роста следует признать возможность не просто предвидеть развитие роста, а умение его регулировать. В данном случае решение видится в следующих мероприятиях:

1) повысить удельный вес в совокупных ресурсах отраслей инфраструктуры. (В частности, сюда относятся такие отрасли сельского хозяйства как материально-техническое снабжение, средства защиты растений и животных, проведения маркетинговых исследований, совершенствование менеджмента и т.д.). Дело в том, что структура роста современного сельского хозяйства, как показал анализ, оказывается значительно утяжеленной. Поэтому требуется придание ей большей мобильности. С действием предложенного структурного фактора непосредственно связано с одним из критериев качества темпов – степенью приближения к оптимальному соотношению темпов роста в различных сегментах сельского хозяйства. Оно призвано и создавать, и поддерживать

структуру производства сельского хозяйства, наиболее благоприятную для динамики его эффективности и объема. В этом же направлении следует расценивать проблему диверсификации современного сельскохозяйственного производства. В частности, расширение перерабатывающих отраслей.

2) Расширение капиталовложений в новые сегменты сельского хозяйства и развитие новой материально-технической базы отрасли. Действие данного фактора связано с тем, что в предыдущий период (в частности, 70 – 80-е годы) основной акцент делался на рост капиталовложений в существующие производства, в так называемую модернизацию[2]. Но именно поэтому имеющиеся в настоящее время основные фонды отличаются низкой эффективностью, ведущей к снижению ресурсоемкости экономического роста. В этой связи уже сегодня во весь рост встала проблема рационализации дополнительных затрат в осуществлении и поддержании роста. Ее решение предполагает учет таких факторов, как масса ресурсов, технико-технологический уровень их использования, структура ресурсов, включая долю ресурсов, затрачиваемых на развитие производственной инфраструктуры сельского хозяйства.

3) Повышение исходного уровня экономического развития отдельных секторов сельского хозяйства. В частности, в силу непропорционального развития отдельных секторов сельского хозяйства, производство значительно отстает на сегодня от переработки и сбыта, - образовалась деформация единой траектории роста отрасли. Образовались сектора, которые опережают рост в целом по отрасли, а также сектора, которые как бы отстают от среднего темпа роста по отрасли. Такое положение не может не настораживать и поэтому при формировании новой траектории требуется пересмотреть структуру роста.

Все эти аспекты должны быть учтены в планировании экономического роста и получить адекватное выражение в модели роста.

Важным этапом при планировании траектории роста является анализ достигнутого состояния имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также отмечаемых в экономике тенденций структурных изменений[3]. Важность данного положения состоит в том, что это позволяет зафиксировать так называемую «исходную точку» системы в пространстве национального хозяйства.

Путем обработки информации, полученной в результате аналитических и прогнозных исследований тенденций развития системы в пространстве национального хозяйства, определяется достижимая область системы. Достижимая область системы состоит из определенного количества траекторий, по которым может развиваться система и составлять своеобразный ансамбль или пучок траекторий[4]. При этом следует иметь в виду, что все частные траектории имеют свои индивидуальные параметры

как исходных величин, так и их импульса, т.е. внутреннего напряжения. В этой связи важно иметь в виду, что уровень развития, как и специфические особенности роста системы происходят не обязательно, исходя из начальных положений системы и отдельных ее элементов, а из того каким оно окажется в некоторый момент времени. (Это указывает на то, что в развитии имеет место немарковский процесс). На основе учета названных особенностей из ансамбля (пучка) траекторий выявляется область роста системы, или траектория оптимального экономического роста.

Внутри данной области выделяют область управляемого роста, которая и является, собственно, задачей практического порядка и к которой применимо планирование роста. Определение данной области для каждой системы зависит не только от исследования других составных частей национального хозяйства[5], но также и от того на каком этапе находится само развитие в данной стране. Например, то, что в США или Японии является управляемой областью, для большинства др. стран является всего лишь предполагаемой областью роста, т.к. технологические и многие иные параметры США на порядок выше, чем в др. странах, в том числе и России. То же самое следует сказать и по отдельным регионам.

Использованные источники:

1. Крылатых Э., Строков С. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты // Аграрное обозрение, ноябрь-декабрь 2009.
2. Терентьева А.С. США на мировом рынке мяса // США-Канада: экономика, политика, культура. №11 (491), ноябрь 2010. С.92.
3. Баккуев, Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст] / Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . – 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.
4. Баккуев Э.С., Сарбашева Е.М. Прогноз развития сельского хозяйства и механизм экономического роста национального хозяйства в России. 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. 177-180.

УДК 001.201

Сардаев О.А.
студент 3 курса
кафедра «Банков и банковского менеджмента»
Департамент финансовых рынков и банков
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ В РАМКАХ ГОСПРОГРАММЫ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИКИ»

Статья посвящена анализу государственной программы «Эффективность и развитие энергетики», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 321 . В статье уделяется внимание текущему состоянию топливно-энергетической отрасли России в целом, уделяется внимание основным целевым ориентирам и перспективам развития энергетической отрасли. В качестве механизма реализации госпрограммы рассматривается банковское проектное финансирование.

Ключевые слова: Банковское проектное финансирование, госпрограмма «Эффективность и развитие энергетики», топлевно-энергетическая отрасль, объем финансирования, рентабельность проекта, перспективы развития.

IMPLEMENTATION OF PROJECT FINANCING IN THE ENERGY SECTOR WITHIN THE STATE PROGRAM "ENERGY EFFICIENCY AND ENERGY DEVELOPMENT"

The article is devoted to the analysis of the state program "energy Efficiency and energy development", approved by RF Government Decree dated 15 April 2014 № 321 . The article pays attention to the current state of the fuel and energy industry of Russia in General, focuses on the main targets and development prospects of the energy industry. As a mechanism for implementing the state program deals with the banking project financing.

Key words: Bank project financing, the state program "energy Efficiency and energy development", fuel and energy industry, funding, project profitability, development prospects.

Реализация проектного финансирования в сфере энергетики в рамках госпрограммы «Эффективность и развитие энергетики».

Энергетическая отрасль России является системно значимой и стратегически важной опорой развития всей экономики страны. В условиях санкций и отсутствия иностранных инвестиций особо значимую роль приобретает способность компаний энергетического комплекса к поиску и привлечения ресурсов и капиталов для развития и модернизации своего

производства.

Согласно прогнозам Министерства экономического развития к 2035 году объемы выработки электроэнергии увеличатся на 27-43 % по отношению к показателям 2015 года. В свою очередь, рост мощностей электростанций составит около 13-25 %. Существенная разница в показателях обусловлена отсутствием собственных и дороговизной заемных средств, необходимых для масштабной модернизации электростанций и прокладки новых сетей.[78]

В целях поддержки энергетических компаний, Правительством России была разработана госпрограмма «Эффективность и развитие энергетики».

Она разработана в целях надёжного обеспечения страны топливно-энергетическими ресурсами, повышения эффективности их использования, снижения антропогенного воздействия ТЭК на окружающую среду.

Достижение этих целей предполагается обеспечить решением следующих задач:

1. Развитие энергосбережения и повышение энергоэффективности.

Энерго- и ресурсосбережение является одним из важнейших факторов, обеспечивающих эффективность функционирования отраслей и экономики в целом. Оно достигается посредством реализации мероприятий по энергосбережению; своевременным переходом к новым техническим решениям, технологическим процессам и оптимизационным формам управления; повышением качества продукции; использованием международного опыта и другими мерами.

2. Совершенствование технологий добычи, транспортировки и увеличение глубины переработки углеводородного сырья.

В вопросе качества нефтепродуктов установлены требования на уровне мировых стандартов, что вынуждает российских производителей значительно увеличить глубину переработки нефти и стимулирует выйти на новый качественный уровень в производстве топлива.

3. Развитие использования возобновляемых источников энергии и повышение экологической эффективности энергетики.

Использование возобновляемых источников энергии позволяет снижать антропогенную нагрузку на окружающую среду и негативное влияние на климат, а также сокращать зависимость от ископаемых видов топлива.

4. Содействие инновационному развитию топливно-энергетического комплекса. [79]

На реализацию данной программы предполагается выделить из бюджета 86499146,9 тыс. рублей. Распределение по объемам выделяемых средств представлено в таблице 1.

---

[78] Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06

[79] Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 321 “Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Энергоэффективность и развитие энергетики"

Таблица 1. Объемы бюджетных ассигнований Программы

Объемы бюджетных ассигнований Программы	Объем бюджетных ассигнований на реализацию Программы из средств федерального бюджета составляет:
	на 2013 год - 22737619,9 тыс. рублей;
	на 2014 год - 13906465,9 тыс. рублей;
	на 2015 год - 9282717,1 тыс. рублей;
	на 2016 год - 10464406,5 тыс. рублей;
	на 2017 год - 6574183,1 тыс. рублей;
	на 2018 год - 7819303,5 тыс. рублей;
	на 2019 год - 7844772,2 тыс. рублей;
	на 2020 год - 7869678,7 тыс. рублей

Более детально данную госпрограмму можно рассмотреть на примере программы развития электроэнергетики, утвержденной для Московской области. В целом, по области предусматривается строительство и реконструкция 7 429 объектов электроэнергетики. Основные перспективные направления развития электроэнергетики в данном регионе связываются в основном с развитием электросетевого комплекса, где на период до 2018 года планируется ввод объектов в результате строительства, комплексного технического перевооружения и реконструкции:

1. питающих центров (распределительно-трансформаторных подстанций), трансформаторных подстанций напряжением 0,4 кВ и выше общей трансформаторной мощностью 18447 МВА;
2. ЛЭП напряжением 0,4 кВ и выше протяженностью 8931 км. Данные мероприятия позволят качественно улучшить состояние электросетевого хозяйства, повысить пропускную способность электросетей, снизить потери 11 электроэнергии при еѐ передаче.

К 2018 году планируется достигнуть значений уровня потерь электроэнергии в размере 13 процентов от общего потребления электроэнергии[80]

Основным двигателем программы «Эффективность и развитие энергетики» должны служить крупные банки. Преимуществом данной программы для банков является в первую очередь возможность рефинансировать в Центральном Банке России долгосрочные кредиты на инвестиционную деятельность и проектное финансирование по ставке 9 % годовых. Это существенно снижает общую стоимость проектного финансирования и долгосрочных кредитов, направляемых на модернизацию производства.

По информации от руководителя департамента проектного финансирования Газпромбанка, банки инвестируют лишь в наиболее

[80] Государственная программа Московской области «Энергоэффективность и развитие энергетики». Утверждена постановлением Правительства Московской области от 07.08.2013 № 595/31

рентабельные и крупные проекты. Данное обстоятельство обусловлено большими трудозатратами и высокой себестоимостью реализации проекта для банка, а также низкой окупаемость проектов в энергетической сфере в целом.

Ярким примером успешной реализации схемы проектного финансирования в сфере ТЭК может служить строительство установки по переработке попутного газа (ПНГ) в Югре (Ханты-Мансийский автономный округ). Проект был реализован на средства, предоставленные Газпромбанком в рамках проектного финансирования. Общая стоимость проекта составила 110 млн. долларов США. Помимо высокой рентабельности, проект позволяет сохранить текущие запасы природных ресурсов, а также повысить налоговую выгоду для государства. [81]

В ближайшие годы аналитики Газпромбанка ожидают увеличение спроса на проектное финансирование как от частных компаний, так и от компаний с государственным участием.

Подводя итог, необходимо отметить ожидаемые результаты от реализации госпрограммы «Эффективность и развитие энергетики»:

1. снижение к 2020 году энергоемкости валового внутреннего продукта за счет реализации мероприятий Программы на 9,54 процента относительно уровня 2007 года;
2. повышение к 2020 году доли затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг до 2,5 процента;
3. повышение к 2020 году глубины переработки нефтяного сырья до 85 процентов; стабилизация ежегодной добычи нефти и конденсата в период до 2020 года на уровне 524 млн. тонн;
4. доведение к 2020 году объема добычи газа до 756,4 млрд. куб. метров в год;
5. доведение к 2020 году объема добычи угля до 380 млн. тонн в год; завершение в 2015 году формирования нормативно-правовой базы создания модели рынка тепла;
6. повышение до 2018 года производительности труда в топливно-энергетическом комплексе в 1,3 раза относительно уровня 2013 года[82]

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 321 “Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Энергоэффективность и развитие энергетики"
3. Государственная программа Московской области «Энергоэффективность и развитие энергетики». Утверждена постановлением Правительства

[81] Официальный сайт ПАО Газпромбанка http://www.gazprombank.ru/press/news/162218/

[82] Паспорт государственной программы Российской Федерации "Энергоэффективность и развитие энергетики"

Московской области от 07.08.2013 № 595/31
4. Официальный сайт ПАО Газпромбанка http://www.gazprombank.ru/press/news/162218/
5. Паспорт государственной программы Российской Федерации "Энергоэффективность и развитие энергетики"

УДК 338.3

Сафина Н.А.
Бенько Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Современное страхование в Российской Федерации исполняется в рамках концепции страховых институтов с сформированной инфраструктурой, значимым количеством страховых компаний, имеет регулятор страховой деятельности в лице Федеральной службы по финансовым рынкам, существенную перестраховочную емкость страхового рынка, наличие зарубежного капитала, установившуюся концепцию нормативно-правовых действий, стабилизирующих область страхования, и прочие свойства, разрешающие формировать страховую отрасль как один из основных звеньев финансовой концепции страны.

Одной из наиболее актуальных проблем гармоничного формирования страховой сферы в Российской Федерации считается снижение социальной значимости страхования. Подобная тенденция проявляется в устойчивом сомнении страховщикам, падении спроса на добровольные виды страхования, очевидной конфронтации обширных кругов жителей в отношении торгующих подразделений страховых компаний.

В последние годы страховая сфера формировалась в большей степени за счет внедрения новейших видов обязательного страхования и привлечения корпоративных страхователей. При этом главное внимание страховых компаний было сосредоточено на механизме администрирования поступлений страховых премий, однако, никак не в исследовании и учете заинтересованностей разных категорий клиентов.

Обращает на себя внимание проблема отсутствие квалифицированных кадров в страховых фирмах, в частности, торгующих подразделениях, осуществляющих розничное страхование. Нередко страховые агенты имеют своей целью исключительно реализации страховых полисов и приобретение комиссионного вознаграждения. При этом ничтожное значимость обретают профессиональная квалификация, страховая культура и этика, круг интересов страхователей, потребность обслуживания соглашений страхования. Выявление данных страховыми представителями о

обстоятельствах страхования, страховых вариантах, изъятия с страхового возмещения, правах и обязательствах страхователей и т.д. в многочисленных вариантах носит незначительный вид, что в совокупности с отсутствием минимального страхового образования у многих потребителей страховых услуг приводит к несоответствию прогнозируемого и реального наполнения того или иного страхового продукта.

Не менее острый характер обладают некоторые проблемы и противоречия, заложенные в законодательстве согласно страхованию. Более значимыми проблемами считаются: формирование материального интереса, установление стоимости собственности, обладающего вещественно-материальную форму, комбинация к установлению суммы ущерба, установление страхового происшествия, исключений из страхового покрытия, действий страховой компании в взаимоотношении ситуации и др. Неоднозначность определения отмеченных определений в правилах страховых фирм со ссылкой на единые нормативно-правовые акты порождают отсутствие конкретного представления и трактовки основных определений соглашения страхования и, как следствие, снижение доверия к страховому законодательству равно как гаранту прав страхователя согласно соглашению страхования.

Повышению качества страховых услуг и страховых взаимоотношений, бесспорно, станет содействовать формирование страхового образования. Новые способности для квалифицированных кадров в страховой сферы имеют все шансы формироваться подобными тенденциями, как развитие целевых компаний в ведущих учебных заведениях с обучающими проектами как экономического маркетинга, так и менеджмента и маркетинга продаж страховых услуг; формирование центров обучения сертификации страховых агентов и страховых посредников и др.

Перспективы развития страхования в Российской Федерации непосредственно зависят от возможности наиболее интенсивного участия государства в функционировании страховой сферы, к примеру, в взаимоотношении применения механизмов субсидирования малообеспеченных граждан в получение страховой защиты и исследования областных проектов согласно страхованию с учетом потребностей, особенностей и специфики экономической политики, проводимой в субъектах РФ. Такой аспект к регулировке страховых действий, безусловно, станет обладать позитивное воздействие на подъем необходимости жителей в добровольных видах страхования.

Таким образом, именно социальная ориентированность государства в регулировании и поддержки области страхования станет содействовать увеличению эффективности страховой защиты населения.

Использованные источники:

1. Базанов, А.Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России / А.Н. Базанов // Страховое дело. – 2012. – №9. – С. 19-23.
2. Коваленко, Н.В. О необходимости и возможности государственного

участия в развитии страхового рынка России / Н.В. Коваленко // Страховое дело. – 2014. –№10. – С. 4-8.
3. Коломин, Е.В. Проблемы обеспечения интересов населения на страховом рынке / Е.В. Коломин // Финансы. – 2015–№9. –С. 43-47.
4. Лайков, А.Ю. Российский страховой рынок в посткризисной перспективе [Электронный ресурс] / А. Ю. Лайков. – Режим доступа: www.insur-info.ru/analysis/699.
5. 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.

УДК 336.747

Софронов В.В.
студент 4 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ВВЕДЕНИЕ БАНКНОТ НОВОГО НОМИНАЛА

Статья посвящена готовящемуся введению в национальный денежный оборот двух новых банкнот – достоинством в 200 и 2000 рублей. Приводятся точки зрения различных авторов, оценивающих данное преобразование.

Ключевые слова: банкнота, купюра, номинальная стоимость, налично-денежное обращение

Sofronov V. V.
student
4 course, faculty "Engineering and economic"
Ulyanovsk state technical university
Russia, Ulyanovsk

INTRODUCTION OF BANKNOTES OF NEW FACE VALUE

Article is devoted to the preparing introduction to a national monetary turn of two new banknotes – of 200 and 2000 rubles. The points of view of various authors estimating this transformation are given.

Key slova:banknota, note, par value, cash monetary circulation

В 2017 году Центробанк Российской Федерации готовится запустить в оборот две новые банкноты – достоинством в 200 руб. и 2000 руб.

В 2016 году в Центробанке решили облегчить процедуру расчета, введя новые купюры. До этого в системе российских банкнот более 20 лет не было ни одной для суммы, начинающейся с двойки. Купюры с таким достоинством есть в Украине, Казахстане, Евросоюзе, США. В России последние двухсотрублевки выпускали в 1993-м году.

Глава ЦБ Эльвира Набиуллина объявила о принятом советом

директоров решении о выпуске банкнот достоинством 2000 и 200 рублей. Новые денежные знаки повысят удобство наличных расчетов, а также позволят сэкономить время при оплате товаров и услуг, заявляет регулятор. Согласно анализу ЦБ, большая часть покупок сейчас проходит в интервалах 100–500 рублей и 1000–5000 рублей. По словам Набиуллиной, никакие купюры старых номиналов при этом специально изыматься не будут, а объем денег в обращении будет поддерживаться за счет изъятия ветхих купюр.

Введение новых банкнот в оборот предполагается к концу 2017 года, поскольку период от начала разработки до выпуска новой банкноты в обращение составляет порядка двух лет. Регулятор не случайно занялся сегодня этими купюрами. Там посчитали, что основания для их появления появятся как раз через два года. Анализ показывает, что экономически обоснованным выпуск купюр данного номинала является, когда инфляция составляет 4–6%». При этом цель регулятора по инфляции на 2017 год как раз 4% [1].

После присоединения к России Крыма фракция ЛДПР предложила Центробанку выпустить купюру номиналом 10 тыс. рублей, на которой будут изображены исторические места Крыма. Однако регулятор решил, что выпустит банкноту с Крымом, но она не будет предназначаться для широкого обращения, как это было с «олимпийскими» банкнотами.

ЦБ считает, что российская экономика не имеет необходимости в том, чтобы вводить в оборот банкноты достоинством более 5 тысяч рублей. Это вполне обоснованно, если регулятор собрался не допускать разгона инфляции и добиться поставленной цели в 4% инфляции к концу 2017 года. Необходимость в купюрах более крупного номинала появляется, лишь когда деньги слишком быстро обесцениваются.

Ослабление рубля почти в два раза, последовавший за этим рост инфляции и, как следствие, рост цен привели к тому, что номинала тех купюр, которые раньше в основном использовались населением, таких как 100 и 1000 рублей, стало недостаточно. Соответственно, для удобства расчета населения и было принято решение о введении новых купюр повышенного номинала. Причем увеличение их номинала в два раза объясняется именно падением курса рубля в практически кратное количество раз.

Банк России намерен сохранить традицию изображать на купюрах символы российских регионов. Ранее в интернете была запущена петиция к Центробанку о выпуске банкноты в 2000 рублей с видом Владивостока.

По словам авторов, «новая купюра даст возможность открыть, помимо покупательской способности современного российского рубля, его культурно-эстетическую ценность, заставит по-новому увидеть привычные рубли. Введение новой банкноты создаст мощный информационный повод, которой заставит обратить внимание на рубль в позитивном творческом ключе, что рублю особенно необходимо в текущей ситуации» [2].

В последний раз обновление номинального ряда было в 2006 году –

купюра в 5000 рублей (Хабаровск), и еще раньше, в 2001 году – купюра в 1000 рублей (Ярославль). Также в обращении в России имеются банкноты достоинством 5 рублей (Великий Новгород), 10 рублей (Красноярск), 50 рублей (Санкт-Петербург), 100 рублей (Москва), 500 рублей (Архангельск). В 2014 году в обращение была выпущена «олимпийская» купюра в 100 рублей с видами спортивных объектов в Сочи, а в 2015 году – сторублевка с видами Севастополя, посвященная воссоединению Крыма с Россией.

Как показал опрос НАФИ, люди в принципе неплохо информированы о том, что Центробанк планирует выпустить банкноты новых номиналов. Так, две трети россиян в курсе выпуска новых банкнот (64%): более трети лишь в общих чертах наслышаны (38%), а каждый четвертый (26%) хорошо об этом знает. Впервые об этом узнали в ходе опроса 36% респондентов.

Средства массовой информации активно освещали новость о введении в оборот новых банкнот номиналом в 200 и 2000 рублей, что объясняет высокий уровень информированности об этом россиян.

Наиболее информированными оказались жители городов-миллионников (44% знают хорошо и только 25% впервые слышат), а наименее – жители столиц (только 7% хорошо осведомлены и 44% никогда не слышали).

О меньшем интересе к новым деньгам со стороны столичных жителей свидетельствуют и результаты первого тура конкурса по выбору городов. В нем приняли участие 1,1 млн человек, которые предлагали свои варианты городов и их символов для купюр. Во второй тур вышли 49 городов, среди которых не представлены ни Москва, ни Санкт-Петербург. При этом важно отметить, что 14% граждан, которые проголосовали в первом туре, сделали это при помощи SMS. Что потребовало финансовых затрат, пусть и небольших. Так, по расчетам «Известий» на основании количества проголосовавших и стоимости сообщений получилось, что в общей сложности голосование в первом туре обошлось россиянам почти в 280 тыс. рублей [3].

Любопытно, что из тех граждан, которые оказались в курсе введения новых банкнот, нашлось достаточно много тех, то не смог назвать номиналы. Примерно каждый четвертый опрошенный затруднился ответить на этот вопрос. При этом 66% информированных о нововведении указали 2000 рублей, 60% – 200 рублей. Стоит отметить, что 3% называли номиналы в 10 тыс. рублей, некоторыми были также указаны 20 тыс., 300 рублей и др.

Более чем у половины опрошенных возникли и трудности с ответом на вопрос, какое ведомство занимается выпуском новых банкнот. Только 49% респондентов заявили, что это Центробанк. Больше всего правильных ответов было получено от жителей малых городов (77%) и в обеих столицах (68%), а меньше всего – на селе (36%). Минфину приписали полномочия по выпуску купюр 15% опрошенных, Сбербанку – 9%, правительству РФ – 5%.

В то же время подавляющее число (59%) россиян заявило о том, что во введении новых банкнот нет необходимости и с их появлением ничего не

изменится, 12% затруднились дать оценку. И лишь 29% опрошенных сочли, что новые банкноты необходимы и расчеты будут более удобными.

Каждый второй опрошенный не видит необходимости в банкнотах новых номиналов. Это, возможно, связано с отсутствием у наших граждан опыта обращения с «новыми» деньгами и изменением привычных для них вещей. Спустя год-полтора после нововведения мы с большой вероятностью увидим противоположную картину, когда банкноты с новым номиналом станут неотъемлемой частью повседневной жизни россиян.

Действительно, появление новых банкнот требует не только времени на то, чтобы к ним привыкнуть, но зачастую сопровождается трудностями в использовании. Например, возникают сложности с банкоматами, которые могут не принимать деньги с новыми защитными признаками. Недавно гендиректор Гознака говорил, что под любые новые банкноты банкоматы необходимо настраивать. И поскольку Гознак до выхода купюр в обращение не раскрывает их защитные признаки, банкам нужно будет время для того, чтобы подстроить технику. При этом предприятие уже активно готовится к выпуску купюр, внимательно наблюдает за тем, что происходит на конкурсном отборе. И одновременно подбирает защитные элементы, которые с точки зрения Гознака должны туда войти. Новые защитные признаки в купюрах номиналов 200 и 2000 рублей будут точно, поскольку эти банкноты могут стать прототипом усовершенствования всего денежного ряда.

Использованные источники:

1. Деловая газета «Взгляд» : [Электронный ресурс]. URL : http://vz.ru.
2. Интернет-газета «Лента.ру» : [Электронный ресурс]. URL : https://lenta.ru/.
3. Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ).
4. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с.
5. Шитов, В.Н. Опыт прежних реформ – залог будущих успехов. / Проблемы инновационного развития экономических систем. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – С. 123-126.

УДК 33.334.01

Сахибгареева А.М.
студент 2 курса магистратуры
направление “Финансы и кредит”
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет»
Россия, г. Уфа

ЭТАПЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Эффективное формирование инвестиционного портфеля на предприятии во многом определяется системой его оперативного управления. Оперативное управление портфелем, в свою очередь, включает следующие элементы: осуществление проектов, мониторинг проектов,

текущая корректировка портфеля, послеинвестиционный контроль [1].

Желательно, чтобы инвестиционный портфель обладал такими качествами, как высокая доходность и минимально допустимый риск. Важно также, чтобы инвестиционный портфель мог быть ликвидным, то есть чтобы возможно было продать составные части портфеля и получить наличные деньги без существенных потерь для инвестора. Кроме того, инвестиционный портфель необходимо диверсифицировать, то есть формировать его таким образом, чтобы он содержал ценные бумаги различных видов, классов и эмитентов [3]. В конечном итоге, качественное исполнение каждого этапа позволит сформировать инвестиционный портфель для достижения желаемого результата, а грамотное управление, в свою очередь, обеспечит стабильную доходность.

Важное место в осуществлении проектов занимает планирование, с которого и следует начинать его реализацию. Немаловажную роль здесь играют календарные планы, позволяющие сопоставить время исполнения с техническими возможностями и обеспечением различными видами материально-технических и трудовых ресурсов.

С помощью календарного плана будет определен объем работ, продолжительность, резервы времени, необходимые для выполнения работ.

Разработкой календарного плана занимается руководитель проекта, так же при разработке календарного плана могут участвовать представители контрагентов, ответственные за планирование и успешную реализацию отдельных разделов календарного плана.

При разработке календарных планов реализации инвестиционных проектов широко используют методы сетевого планирования и критического пути.

Как отмечалось ранее, одним из элементов разработки календарного плана является создание резерва, обеспечивающего реальность планирования. Резерв времени, необходимый для выполнения работ по проекту, должен составлять около 10-12% общего времени календарного плана. Данный резерв времени обычно распределяется между участниками проекта и оговаривается в контракте [2].

Успешная реализация инвестиционного проекта в значительной степени определяется финансовым планом или бюджетом. Бюджет проекта зависит непосредственно от календарного плана, сметы затрат, инвестиционных потов и денежных потоков для возмещения инвестиционных затрат. Разработка бюджета является ответственным шагом и требует полной осознанности, многофакторного подхода для того чтобы учесть и сопоставить ресурсы с затратами. Наиболее предпочтительным является составление гибкого бюджета, который предусматривает планирование капитальных и текущих затрат не в твердо фиксируемых суммах, а в виде норматива расходов, привязанных к соответствующим объемным показателям.

После того, как инвестиционный проект стартовал, необходим

постоянный мониторинг. Мониторинг проектов подразумевает постоянное наблюдение за показателями, характеризующими инвестиционные проекты, включенные в портфель. Главная цель мониторинга – выявление отклонений от календарного плана и бюджета на ранних стадиях, анализ причин возникновения этих отклонений, разработка предложений по корректировке отдельных направлений инвестиционной деятельности с целью повышения ее эффективности, а также разработка превентивных мер.

Периодичность формирования базы данных для мониторинга определяется исходя из периодичности календарного плана и бюджета реализации инвестиционных проектов. При этом объектом мониторинга является оперативная сводка (декадная, двухнедельная), месячный и квартальный отчеты.

Следующий этап это корректировка инвестиционного портфеля. Корректировка инвестиционного портфеля необходима в связи с изменчивостью рынка и появлением более перспективных объектов. Так же корректировка может производиться в случае снижения эффективности инвестиционных проектов в процессе их осуществления.

Финансовый аналитик Елена Красавина отмечает, что инвестиционный портфель следует пересматривать как минимум раз в год, при этом, процедура корректировки практически ничем не будет отличаться от процедуры составления инвестиционного портфеля [6]. Множество финансовых аналитиков предлагают свои услуги в этом направлении, и задача инвестора заключается в том, чтобы выбрать проверенного специалиста на эту роль.

В условиях изменившейся конъюнктуры инвестиционного рынка инвестор будет стремиться к пересмотру своего портфеля с целью повышения общей его эффективности.

Под критериями эффективности проектов рассматриваются следующие показатели [5]:

- NPV (чистая текущая стоимость);
- PI (индекс рентабельности);
- DPP (период окупаемости);
- IRR(внутренняя норма прибыли);
- MIRR(модифицированная норма прибыли).

Отклонение этих показателей от нормы, снижение IRR и NPV, увеличение PP могут сигнализировать об уменьшении эффективности и соответственно инвестор должен принять решение о корректировке инвестиционного портфеля.

Причиной высокой эффективности управления в прошлом может являться высокое мастерство инвестиционного менеджера. Низкая эффективность управления может быть результатом, как стечения обстоятельств, так и чрезмерного оборота, высокого вознаграждения за управление или других причин, связанных с низкой квалификацией ме-

неджера. Первичной задачей оценки эффективности управления является определение того, было ли управление в прошлом высокоэффективным или низкоэффективным. Затем необходимо определить, является ли данная эффективность следствием везения или мастерства.

Обычно эффективность управления портфелем оценивается на некотором временном интервале (один года, два года и т.д.), внутри которого выделяются периоды (месяцы, кварталы). Этим обеспечивается достаточно представительная выборка для осуществления статистических оценок [4].

Послеинвестиционный контроль в чем-то схож с мониторингом. Следует заметить, что качественный мониторинг снижает потребность в послеинвестиционном контроле.

Послеинвестиционный контроль направлен на улучшение будущих инвестиционных решений в области капитальных вложений. В процессе послеинвестиционного контроля проводится анализ итогов проекта, основное внимание уделяется параметрам инвестиций, которые являются решающими для успеха проектов. В данном случае может быть применим факторный анализ для того, чтобы выявить какой проект портфеля в наибольшей степени повлиял на эффективность проекта. Обычно из портфеля выбирают наиболее капиталоемкие, рискованные и стратегически важные проекты.

Следует заметить, что послеинвестиционный контроль следует проводить внешним экспертам для того чтобы результаты были объективными и позволили адекватно делать выводы о руководителе проекта (финансовом менеджере проекта), который ответственен за реализацию проекта.

Использованные источники:

1. Алиев А.Т., Сомик К.В. Управление инвестиционным портфелем: учебное пособие, 2014г., 136с.
2. Балдин К.В., Рукосуев А.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиционное проектирование: учбеник 2014, 366с.
3. Максимова В.Ф. Инвестиционный менеджмент: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2007. – М., 2007. – 214 с.
4. Полтарыхин А.Л., Грибова Ю.Н. Инвестиции: Учебное пособие. – Барнаул.: Изд-во ААЭП, 2006. – 192с.
5. Пащенко С.Н. – Методические указания для выполнения курсовых работ по дисциплине «ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ» (для студентов очной формы обучения) – 2015г.
6. Электронный ресурс - http://www.nfs-krasavina.ru/5-plan/korrektirovka-ip.html (дата обращения 10.10.16).

Сахно А.А.
студент
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет
РФ, г. Ставрополь

ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

НДФЛ является прямым федеральным налогом, плательщиками которого являются «физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации». Другими словами, к плательщикам налога можно отнести любого человека, получающего любой вид дохода на территории государства.

Некоторые исследователи считают, что в России формально существует прогрессивная ставка, так как к разным видам доходов применяются и разные ставки:

- 15% - для доходов в виде дивидендов;
- 13% - для общих доходов;
- 30% - для доходов, полученных нерезидентами РФ;
- 35% - доходы от призов и выигрышей, от материальной выгоды.

Но данную шкалу нельзя смело назвать прогрессивной, так как здесь не наблюдается никакой прогрессии, ставка не зависит от величины дохода. Данное явление можно назвать горизонтальным распределением плоской ставки НДФЛ.

Если вспомнить, то в России уже применялась прогрессивная ставка НДФЛ. После распада СССР, Россия переходила к рыночным отношениям и необходимо было создавать собственную налоговую систему. За неимением лучших вариантов, российские экономисты обратили свой взор на налоговые системы развитых европейских государств, где сплошь и рядом применялась прогрессивная ставка налогообложения. И до 1 января 2001 года в России использовались ставки 12%, 15%, 20%, 25%, 30% и 35%. Для уклонения от высоких ставок налога организации производили расчеты с помощью наличных денег, и выплата зарплаты не стала исключением. Так называемые зарплаты в «белых конвертах» уменьшали налоговую базу, а, следовательно, снижались и налоговые поступления в бюджет. Что и привело к применению плоской ставки НДФЛ.

Теперь же ведутся «горячие» споры о применении прогрессивной ставки налога в России вновь.

Прогрессивная шкала обещает нам сниженные ставки для «бедных» и повышенные для «богатых». Казалось бы, наступит социальное равенство.

Но здесь то и прячется первый подводный камешек, о который может столкнуться правительство. Как справедливо определить уровни «бедности» и «богатства»? Если посмотреть на, представленную выше, шкалу прогрессивного налога в России до 2001 года, то мы видим, что минимальная ставка составляла 12 %, а в развитых странах, например, во Франции, нижняя ступень ставки составляет 5,5%.

Государство не снизит нижнюю планку налога, лишь по причине низкого уровня доходов в России. По данным доклада Всемирного Банка «Индикаторы мирового развития» наше государство занимает 73 место по среднедушевому доходу из 186 сравниваемых стран. Та же Франция занимает 21 место.

В Российской Федерации, по предварительным оценкам Росстата, в 2015 году около 16% населения находится за чертой бедности. Прожиточный минимум в среднем на душу населения составлял 9 701 рубль.

При плоской ставке в размере 13%, «богатые» и так платят суммы большие, чем «бедные» за счет больших размеров своих доходов.

Еще одним значительным минусом введения прогрессивной ставки налога станет сложность предоставления информации о доходах.

Сейчас, вне зависимости от величины дохода, бухгалтеры всех организаций свободно начисляют НДФЛ в размере 13% от суммы налоговой базы. А при прогрессивной ставке налога, если гражданин получает доход из нескольких источников, ему самостоятельно придется заполнять и подавать декларацию в налоговые органы, так как процент исчисляется из совокупного дохода человека.

Данный факт выгоден лишь людям, обладающим навыками заполнения декларации. На этом можно будет неплохо заработать, потому что большая часть населения просто не имеет понятия как выглядит декларация формы 3-НДФЛ, а уж о ее заполнении не может идти и речи.

По мнению специалистов, плоская ставка налога противоречит достаточно высокой по сравнению с ней ставкой налога на прибыль. Налоговая система государства должна составлять единое целое, так как все налоги тесно связаны через элементы налоговой базы и объекты налогообложения.

Подведя итог вышесказанному, можно с уверенностью заявить, что введение прогрессивной шкалы НДФЛ прежде всего ориентировано на достижение социальной справедливости, относительного уравнивания социального блага в обществе. Однако, российская экономика не готова к введению прогрессивной шкалы НДФЛ. Несмотря на то, что основная ставка налога составляет 13 % и является одной из самых низких в мире, уклонение от уплаты налога и число «серых зарплатных схем» остается на высоком уровне. Прежде чем вводить прогрессивную шкалу НДФЛ необходимо создать условия, при которых применяемые схемы уклонения от уплаты налогов станут рискованными или неоправданными.

Использованные источники:
1. Кулешова, Л.В., Налоги и налогообложение в Российской Федерации // Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. – 2011. – С. 56-60.
2. Лапина Е.Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебно-методическое пособие Ставрополь: Издательство «Седьмое небо», 2011. – 128с.
3. Назаров, В. 5 доводов против введения прогрессивного подоходного налога// Forbes – 2015. - №2 – С.15-16
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 5.12.2016 г.) [Электронный ресурс]// СПС «Консультант Плюс»/ Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения: 5.12.2016).
5. 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.

УДК 338.462

Свинарева Ю. А.
студент 4 курса
Лунченкова Н.В.
студент 4 курса
Шабельник Л.С.
студент 4 курса
Горностаева Ж.В., к.э.н.
научный руководитель, профессор, зав. кафедрой «Управление и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрен вопрос значения инновационных процессов в экономике, в том числе и в сфере общественного питания. Выделяются и описываются способы реализации инновационных процессов, а также факторы, которые необходимо учитывать при внедрении инноваций в деятельность предприятий общепита. Авторы приходят к выводу, что инновационные процессы являются неотъемлемой составляющей успешного развития предприятия сферы питания.

Ключевые слова: сфера питания; инновационные процессы; экономическое развитие; сфера услуг.

Развитие сферы обслуживания в современном обществе является одной из наиболее успешно развивающихся областей экономики. Уровень и

качество сервиса на предприятии существенным образом влияет на формирование потребительской лояльности к заведению, а, следовательно, и на качественные и количественные показатели деятельности компании. В условиях растущей жесткой конкуренции предприятиям становится труднее удержать свои позиции в занятом рыночном сегменте, поэтому важно внедрять в различные бизнес-процессы организации инновации и нововведения с целью повышения конкурентоспособности заведения.

Понятие слова «инновация» представляет собой результат реализации новых идей и знаний с целью их практического использования для удовлетворения определенных запросов потребителей. Любая инновация должна обладать возможностью практического использования, а также способностью удовлетворять потребности определенного рыночного сегмента.

По данным Росстата (рис. 1) был проведен анализ инновационной деятельности предприятий сферы сервиса с 2010 года по 2014 [1].



Рисунок 1 – Анализ инновационной деятельности предприятий сферы сервиса
с 2010 по 2014 год

Как видно из диаграммы, инновационная деятельность в сфере сервиса набирает неуклонные темпы развития. Сохранение положительной динамики позволит вывести данную область экономики на новый уровень развития, что немаловажно в повышении уровня благосостояния общества в целом.

Уровень развитости инновационной деятельности в любой стране является своеобразным индикатором степени экономического развития, что играет немаловажную роль в формировании благоприятного имиджа государства на международной арене. Именно поэтому необходимо развивать инновационный потенциал государства. В России основным документом в области развития инновационной деятельности является Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая разработана на основе положений Концепции

долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике».

Стоит отметить, что инновационные процессы образуют своеобразный «двигатель» экономического роста страны. Именно поэтому они являются неотъемлемой составляющей любой сферы жизнедеятельности, в том числе и индустрии питания. Данный сектор экономики активно развивается с каждый годом, происходит модернизация технологических процессов, открываются новые заведения общественного питания различного типа и класса. Неуклонно возрастает потребительская способность, все чаще люди питаются вне дома, поскольку стоимость блюд или комплексных обедов во многих заведениях общепита становится приемлемой и доступной, поэтому потребители могут регулярно потреблять данные услуги [3].

Конкуренция среди заведений общественного питания с каждым годом неуклонно возрастает, о чем свидетельствует анализ данных Росстата (рис. 2).



Рисунок 2 – Число предприятий общественного питания с 2010 по 2014 год, тыс. единиц

И для того, чтобы сохранить позиции в занятом рыночном сегменте или расширить свое присутствие в сфере питания, многие предприниматели стараются увеличить число конкурентных преимуществ за счет внедрения в деятельность организации инноваций и нововведений.

Рассмотрим более подробно способы реализации инновационных процессов в сфере общественного питания (рис. 3):

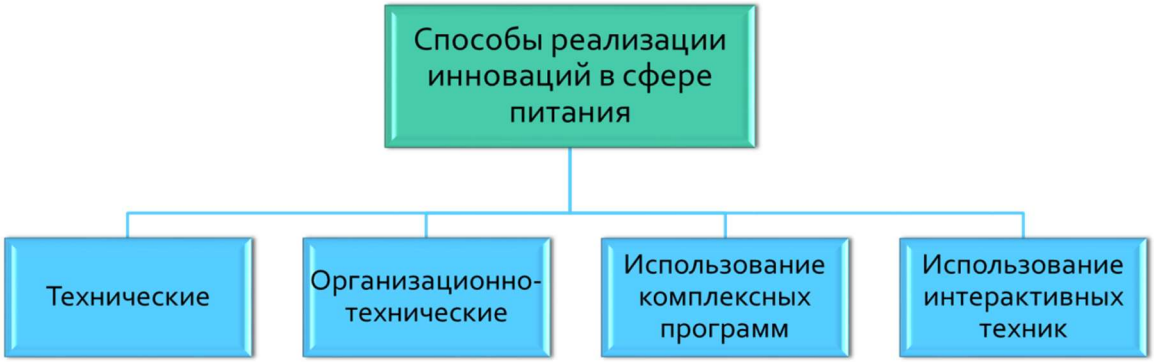


Рисунок 3 – Обобщенная классификация способов реализации инноваций в сфере общественного питания

Технические способы реализации инноваций заключаются во внедрении новых видов оборудования, приспособлений, различных инструментов для приготовления пищи или обслуживания клиентов. Примером данного способа является замена традиционной формы подачи списка предлагаемых блюд и услуг заведения электронным меню.

Организационно-технологический способ реализации инновационных проектов состоит использовании более комфортных и удобных форм обслуживания клиентов. Например, в городе Ростов-на-Дону появились мобильные столовые здорового питания «Обедово», позволяя удовлетворить потребность людей в пище в любой точке города, поскольку их машины переоборудованы под перевозку, хранение и продажу готовых обедов, что удобно в тех местах, где нет мест общественного питания.

Комплексные программы в деятельности предприятий питания сочетают в себе одновременно предоставление потребителю услуг сферы питания и различные аспекты сервисной деятельности. Креативное и оригинальное оформление зоны приема пищи, необычные формы обслуживания и многое другое позволяет клиенту заведения получить новое ощущение или впечатление. В условиях растущей жесткой конкуренции впечатления стали играть большое значение в формировании потребительской лояльности к определенным предприятиям питания. Примером такого заведения может служить ресторан, расположенный на левом берегу Дона, «Казачий курень». Весь интерьер данного предприятия выполнен в стиле казачьих куреней, посетители погружаются в традиционную народную атмосферу и, помимо исконно казачьей еды, получают новые эмоции.

Использование интерактивных техник, появляющихся с развитием НТР, позволяют внедрять в функционирование предприятий сферы питания различные инновационные продукты или технологии. Все чаще стали появляться интернет-кафе, кафе с игровыми зонами, пунктами переговоров и различными другими инновациями. Также во многих странах мира существуют кафе, где вместо привычных официантов посетителей обслуживают роботы.

Существует множество различных путей и способов реализации

инновационных аспектов в деятельность предприятий сферы питания. Но для того, чтобы от внедрения инновационных процессов и технологий был получен синергетический эффект и увеличилась эффективность деятельности предприятий, предпринимателю необходимо учесть множество факторов. Важно учитывать и исследовать такие факторы как:

– факторы внешней и внутренней среды деятельности заведения питания;

– факторы риска. Необходимо рассчитать все возможные убытки и риски, которые может понести заведение в том случае, если инновация не принесет экономической пользы;

– факторы, учитывающие опыт и результаты инновационного развития других предприятий. Это позволяет предпринимателю тщательно изучить механизм реализации инноваций и предотвратить ошибки предпринимательской деятельности [4].

Таким образом, можно прийти к выводу, что в современном обществе каждому заведению сферы общественного питания важно внедрять различные инновации и нововведения, поскольку новые идеи, усовершенствованные продукты питания и услуги, обновленные технологические процессы приготовления и подачи блюд, нестандартные формы организации и управления данным видом бизнеса меняют имидж предприятия питания, а также открывают ему широкий путь инновационного развития.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 28.03.2016)
2. Свинарева Ю.А., Баклакова В.В., Ступин А.О. Бенчмаркинг, как инструмент поддержания и повышения уровня конкурентоспособности предприятий сервиса / Nauka-rastudent.ru. – 2015. – № 08 (20).
3. Горностаева Ж.В., Сорокина Ю.В., Свинарева Ю.А. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов): монография/[Е.С. Алехина, В.В. Баклакова, Н.В. Береза и др.]; под общей ред. проф. В.А. Катунина. - книга 36.-Воронеж: ВГПУ; Москва: Наука: информ, 2015. -273 с.
4. Шоул Дж. Первоклассный сервис как конкурентное преимущество / Джон Шоул; Пер. с англ. -5-е изд.-М.: Альпина Паблишер, 2013.-340с;

УДК 658.8.012.12

Севостьянова Е.В., к.э.н.
Сергиенко О.А.
магистрант
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДИНАМИКУ И СТРУКТУРУ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ

В статье анализируется динамика основных показателей развития алкогольного рынка России. Выявляются основные факторы, воздействующие на характер развития алкогольной отрасли в целом и структуры рынка в частности. Проводится оценка влияния на развитие отрасли конкретных государственных решений, а также возможных последствий от их реализации в будущем.

Ключевые слова: алкогольная продукция, розничные продажи, государственное регулирование, акциз.

Рынок алкогольной продукции России по уровню инвестиционной привлекательности занимает одно из ведущих мест в экономике страны, определяя тенденции развития смежных секторов экономики, в том числе относимых к сельскохозяйственной и пищевой промышленности. Поскольку большая часть отечественного и ввозимого из-за рубежа алкоголя облагается акцизным налогом, рынок алкогольной продукции является одним из важнейших источников поступления доходов в российский бюджет, что обуславливает актуальность выявления и анализа факторов, определяющих динамику развития алкогольного рынка и его структуры.

Исследование факторов, влияющих на динамику и структуру рынка алкогольной продукции, начнем с анализа розничных продаж алкогольных напитков и пива. Данные розничных продаж алкогольных напитков и пива в абсолютном алкоголе за 30 лет представлены в таблице 1[1].

Таблица 1 – Продажа алкогольных напитков и пива в абсолютном алкоголе за 1985 – 2015 гг., млн. дал.

Год	Продажи	Год	Продажи	Год	Продажи
1985	126,3	2001	120,3	2009	129,6
1990	79,8	2002	125,1	2010	127,6
1995	139,9	2003	131,1	2011	126,8
1996	107,6	2004	137,2	2012	131,1
1997	112.8	2005	139,5	2013	122,1
1998	111,7	2006	135,1	2014	110,5
1999	115,1	2007	138,7	2015	102,8
2000	117,5	2008	137,3		

Анализируя данные таблицы 1, отметим, что период 1985-1990 гг.

характеризуется резким падением спроса на алкогольную продукцию с 126,3 до 79,8 млн. дал, что обусловлено, в первую очередь, антиалкогольной компанией М.С. Горбачева, преследовавшая цель административным давлением преодолеть негативные последствия алкоголизма: снижение трудовой дисциплины, уменьшение продолжительности жизни и т.д. К 1995 г. объемы продаж выросли на 60,1 млн. дал и составили 139,9 млн. дал алкогольной продукции, что является абсолютным рекордом за весь анализируемый период. Высокие показатели продаж в этот период во многом связывают с указом Президента РФ «О свободе торговли», который ликвидировал монополию государства на торговлю товарами и услугами, в том числе на торговлю алкогольной продукцией, тем самым, позволив свободно развиваться потребительскому рынку [2]. Однако, ограничительные меры Федерального закона «О государственном регулирование производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» от 22 ноября 1995 г. внесли свои коррективы в объемы продаж алкогольной продукции в 1996 г.: реализация упала на 32,3 млн. дал до 107,6 млн. дал. Восстановить объемы продаж производителям удалось лишь к 2007 году, после чего в связи с очередным витком реформ касательно минимальной розничной цены, рекламы, акцизов, вновь наблюдаем нисходящую тенденцию. Данные цифры можно трактовать как снижение потребления алкогольной продукции на душу населения, учитывая и то, что официальная статистика это подтверждает. По данным центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя в 2015 на душу населения пришлось 7,5 л. потребленного (абсолютного) алкоголя, что на 2,2 л. меньше пикового показателя 2007 г. (Статистика агентства «ЦИФРРА» расходится с данными ВОЗ) [3]. Однако, принимая во внимание возможное переключение потребителя на нелегальный алкоголь, данное суждение следует принять с определенной долей условности.

В структуре российского рынка алкогольной продукции можно выделить три ключевых продуктовых сегмента: водка и ЛВИ, пиво и вино. В связи с этим, дальнейший анализ статистики и влияния государственных мер на рынок алкоголя будем проводить, используя данную сегментацию. Производство и розничные продажи водки и ликероводочных изделий за 2005-2015 гг. представлены в таблице 2. Учитывая существенную разницу между производством и розничными продажами крепкого алкоголя в каждом году за весь анализируемый период, в структуре розничных продаж следует выделить легальный алкоголь (производство плюс импорт минус экспорт) и полулегальный (произведенный на незаконных предприятиях, либо на официальных предприятиях, но в «третью» смену, без уплаты налогов), который был продан через легальную розницу и тем самым попал в официальную статистику. При этом следует также понимать, что имеет место быть и полностью нелегальный сектор алкоголя, статистику которого мы упомянули ранее. Однако если абстрагироваться от полностью нелегального алкоголя и полагаться только на официальные цифры, то

можно выделить следующие тренды по группе «водка и ЛВИ»:

1) снижение учтенных розничных продаж на 52% в 2015 г. по сравнению с 2005 г.;

2) сокращение объема легального производства на 45% в 2015 г. по сравнению с 2005 г.;

3) сокращение доли с 30,5% в 2005 г. до 27% в 2015 г. нелегального алкоголя в учтенных розничных продажах.

Таблица 2 - Производство и розничные продажи водки и ликероводочных изделий в 2005–2015 гг., млн. дал.

Показатель	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Производство	*137*	*124*	*136*	*126*	*113*	*106*	*94*	*106*	*93*	*73*	*75*
Импорт	*9,1*	*6,7*	*7,2*	*7,2*	*5,1*	*6,5*	*5,4*	*5,6*	*5,3*	*2,6*	*0,5*
Экспорт	*4,3*	*5,0*	*6,8*	*6,8*	*6,2*	*5,8*	*6,6*	*7,3*	*7,7*	*7,5*	*4,4*
Продажи в	*204*	*197*	*185*	*177*	*166*	*153*	*152*	*146*	*136*	*106*	*98*

Составлено по данным официального сайта Единой межведомственной информационно-статистической системы и Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя.

Анализируя данные таблицы 2, отметим, что за весь рассматриваемый период с 2005 по 2015 год розничные продажи водки и ЛВИ демонстрировали устойчивое падение на 5% ежегодно, если оценивать продажи с 2005 по 2011 год. Однако с 2012 года розничные продажи крепкого алкоголя упали до 146 млн. дал или на 4% относительно уровня 2011 года, а за период с 2012 по 2015 гг. спрос на водку и ЛВИ снизился со 152 до 98 млн. дал или на 36% относительно показателей 2011 года. Такой нисходящий тренд напрямую связан с повышением розничных цен на водку и ЛВИ, что, в свою очередь, обусловлено ежегодным ростом ставок акциза на крепкий алкоголь (за период с 2012 по 2014 год акцизы выросли почти на 200% с 254 до 500 руб.) и ростом минимальной розничной цен на водку (за период с 2012 по 2014 год МРЦ на водку выросла на 176%, с 125 до 220 руб.). Кроме того, следует учитывать такой важнейший фактор спроса как реальные располагаемые доходы населения, которые росли в среднем на 3,4% в год; в 2014 году рост остановился (-0,7%), а в 2015 году доходы начали сокращаться и за год снизились на 4%. По итогам первого полугодия 2016 года реальные располагаемые доходы населения сократились на 4,9% [4].

Экспорт российской водки и ЛВИ в период 2005-2014 гг. имел положительную динамику. В 2014 году на экспорт было направлено 7,5 млн. дал водки и ЛВИ, что на 43% больше показателей 2005 года. Однако, в 2015 г. объемы поставок в натуральном выражении сократились на 41% относительно итогов предыдущего года, что является самым низким показателем после 2005 года. Основная причина падения экспорта водки и ЛВИ за рубеж – политический фактор. В связи с экономическим кризисом на Украине и санкциями, введенные «Западом» в отношении России, иностранные партнеры приостановили сотрудничество с Россией, в том

числе в плане экспортных поставок водки и ЛВИ [5]. Сокращение коснулось, в первую очередь, некоторых стран СНГ, в том числе Украины, Азербайджана, Казахстана - крупнейших импортеров российского алкоголя. Украина прежде была одной из крупнейших экспортных рынков для российской водки и ЛВИ. В 2013 году с территории России на Украину было завезено 1,6 млн. дал алкоголя, в 2015 году эта цифра опустилось до 0,6 млн. дал или на 63% относительно показателей 2013 года. В свою очередь, в Азербайджане из-за девальвации маната (национальной валюты) объемы поставок алкоголя из России также имели нисходящую динамику: в натуральном выражении экспорт водки и ЛВИ сократился в два раза – с 0,4 млн. до 0,2 млн. дал [6]. Объемы экспорта товаров из России в Казахстан не учитывает ФТС, так как обе страны являются членами таможенного союза. Однако стоит отметить, что поставки водки и ЛВИ российского производства на казахский рынок аналогично попали под сокращение. В 2015 году было завезено порядка 1 млн. дал алкоголя, что на 40% ниже результатов предыдущего года. Причиной сокращения экспорта участники рынка называют протекционистскую политику властей республики, которые обязали местных дистрибуторов вносить на специальный депозит обеспечительный платеж под товар, завозимый из России.

Обратим внимание, что в связи с укреплением валют к рублю у экспортеров водки и ЛВИ образовалась искусственная маржа, которую они использовали на то, чтобы снизить отгрузочные цена на алкоголь и за счет демпинга увеличить присутствие российского продукта за рубежом. К примеру, такой политики придерживается компания ООО «Алкогольная Сибирская Группа» - крупнейший омский производитель алкогольной продукции, у которой в 2015 году продажи в натуральном выражении за рубежом выросли на 14%, хотя в денежном снизились на 12% [5]. Следует отметить, что сокращение не обошло стороной и поставки водки и ЛВИ в Россию из-за рубежа: импортного алкоголя на российский рынок в 2015 году было завезено в 5 раз меньше, чем в 2014 году. Спад импорта в этом сегменте рынка объясняется резким сокращением поставок в Россию украинского алкоголя, если брать во внимание то, что 90% ввозимой в Россию водки и ЛВИ – это алкоголь, произведенный на Украине [6].

Таким образом, введение минимальной розничной цены на крепкий алкоголь, регулярное повышение акцизных ставок на этиловый спирт и алкоголь, ввод дополнительных ограничений на рекламу алкогольной продукции, нисходящий тренд реальных располагаемых доходов населения – все эти факторы отразились на динамике спроса на водку и ЛВИ со стороны потребителей. За период 2010-2015 гг. объем рынка водки и ЛВИ сократился на 36%. Кроме того, серьезным подспорьем на пути к спаду объемов продаж алкоголя стали факторы внешнеполитического и внешнеэкономического характера, которые, в первую очередь, отразились на экспортных поставках алкоголя за рубеж.

Далее, проанализируем динамику производства и розничных продаж

пива и пивной продукции.

Таблица 3 - Производство и розничные продажи пива в 2005–2015 гг., в том числе напитков, изготавливаемых на основе пива, млн. дал. [7], [8]

Показатель	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Произведено	*895*	*1035*	*1160*	*1150*	*1035*	*1015*	*981*	*985*	*920*	*846*	*782*
Импорт	*23*	*34*	*36*	*35*	*29*	*27*	*28*	*31*	*29*	*22*	*14*
Экспорт	*19*	*20*	*23*	*29*	*20*	*13*	*12*	*11*	*12*	*10*	*10*
Продано в розницу	*892*	*1 003*	*1 155*	*1 138*	*1 025*	*1 004*	*1 012*	*1 018*	*1 021*	*952*	*874*

Анализируя данные таблицы 3, отметим, что за период 2005-2007 гг. розничные продажи пива имели восходящий тренд: продажи росли в среднем на 12% в год. Обращает на себя внимание паритет между объемом производства и продажами алкоголя, что является прямым свидетельством отсутствия сектора нелегального пива, по крайней мере, в рамках официальной статистики. Следует отметить, что, по мнению экспертов, период 2000 - 2007 гг. являлся самым благоприятным временем для работы в пивной отрасли: в это время пиво не считалось алкогольным напитком, поэтому продуктом можно было торговать в павильонах, киосках и других нестационарных торговых помещениях. Акцизы на алкоголь относительно сегодняшних показателей были низкими – 1,75 руб. за литр пенного напитка на 2005 год. Отсутствовали механизмы контроля над рекламой и продвижением продукта со стороны государства. В результате в таких условиях пивоваренная индустрия восстановилась одной из первых после кризиса 1998 года – зарубежные предприятия открывали в России заводы, скупали имеющиеся и наращивали производства, демонстрируя тем самым отличный пример импортозамещения [9]. Однако кризисный 2008 год стал переломным для пивного сектора алкогольного рынка, после которого пивная отрасль так и не смогла вернуться к показателям 2007 года: если объемы продаж пива в последующие 5 лет еще демонстрировали стабильную динамику, не опускаясь ниже уровня в 1000 млн. дал ежегодных продаж, то объемы производства имели прогрессирующий спад на протяжении всех последующих лет. Далее, конкретизируем основные факторы, которые в той или иной степени повлияли на нисходящую динамику объемов производства и продаж пива за 2008-2015 гг.

1. Снижение потребительского спроса. Во-первых, главной причиной снижения спроса является так называемая «демографическая яма» - по данным отраслевого агентства ЦИФРРА, с 2008 по 2013 год на рынок вышло около 8 млн. новых потребителей, в то время как ранее за аналогичный период пришло 14 млн. человек [10]. Во-вторых, в 2009 году была подписана концепция по сокращению потребления алкоголя на 50% к 2020 году. В свою очередь, в рамках антиалкогольной концепции был принят пакет инструментов, включающего, помимо всего прочего, резкое ограничение рекламы алкогольной продукции [11]. В результате, рекламу пива практически полностью ограничили на телевидение и в печатных

изданиях, что, несомненно, является одним из главных факторов, повлиявших на показатели объемов потребления пива за последние 6 лет. В 2015 году розничные продажи пива установились на уровне 874 млн. дал, что ниже аналогичных показателей 2009 года на 15% [12].

2. Ограничение торговли. В 2011 году в рамках антиалкогольной концепции был подписан федеральный закон о госрегулирование производства и оборота алкоголя, по которому пиво приравнивалось к алкоголю. В результате в отношения производства и оборота пива были распространены те же ограничения, которые распространяются на алкогольную продукцию, а именно: запрет на розничную продажу алкогольной продукции в нестационарных торговых помещениях, а также на остановках городского транспорта, вокзалах, аэропортах и других местах массового скопления людей; запрет на продажу алкогольной продукции с 23 часов до 8 часов местного времени, с предоставлением права на введение дополнительного ограничения местными органами власти [13].

3. Рост цен на алкоголь. Акциз является основополагающим налогом, уровень которого на сегодняшний день является решающим фактором при формировании цены алкогольной продукции. Соответственно, периодическое увеличение акцизы приводит к периодическому росту цен на товары, которые этим акцизом облагаются. С 2005 по 2009 год акцизы на пиво в среднем росли на 10% в год, существенно не влияя на цену реализуемой продукции, если учитывать долю акциза в цене товара равную в среднем 5-7% по данным за 2009 год. Однако с 1 января 2010 году акцизный налог установился на уровне 9 руб. за литр пенного напитка, что в 3 раза выше уровня предыдущего года. Доля акциза в цене товара в этом случае установилась на уровне 20%. В результате в 2010 розничные цены на пиво выросли на те же 20%, а его продажи на фоне снижения покупательской способности населения упали на 2% относительно продаж 2009 года. Аналогичная ситуация прослеживается и в последующие годы, анализируемого нами периода (рис.).

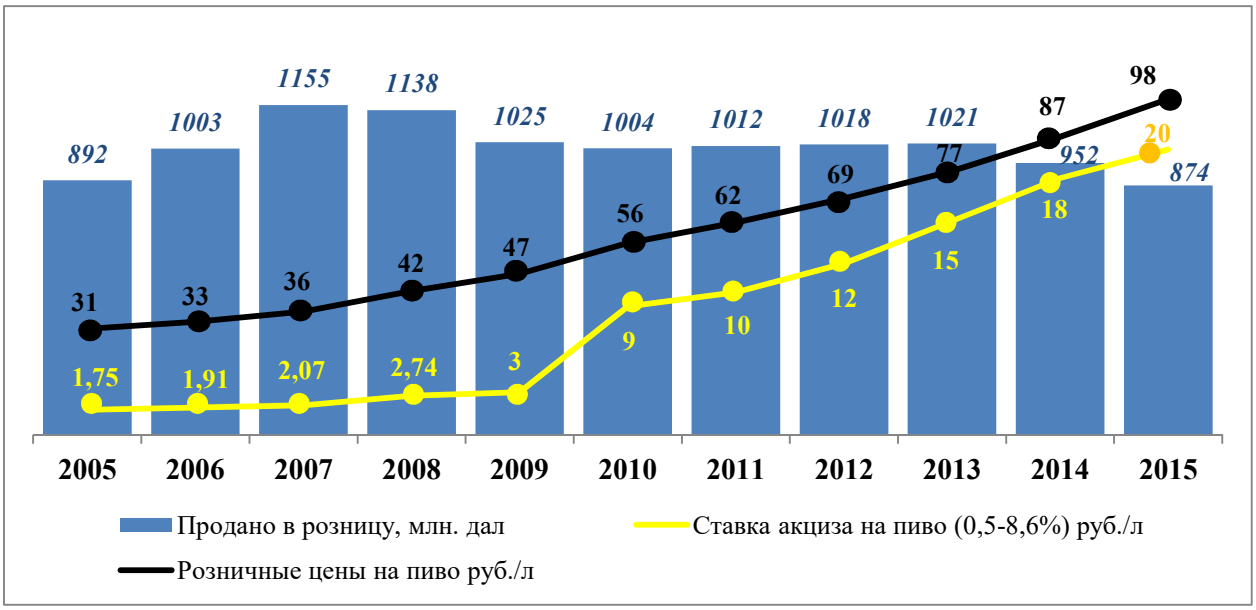


Рисунок – Темпы роста розничной цены и общего объема реализации пива по акцизу на пиво (0,5-8,6%) [14]

Следует отметить, что помимо акцизного налога существенное влияние на розничные цены пива оказывает колебание валютного курса. Несмотря на то, что большая часть продукции пивоваренной индустрии создается на территории России, сырьевая база для производства пива (в силу различных причин: низкого качества отечественного сырья, недостаточного количества солнечных дней для выращивания хмеля и ячменя) преимущественно зарубежного производства. Поэтому динамика валютного курса, в конечном итоге, влияет на розничные цены пива посредством изменения цен на импортное сырье [15].

Таким образом, текущая кризисная ситуация в отрасли, на фоне растущих цен на алкоголь, сопровождающихся падением располагаемых доходов населения, и законодательные меры запретительного характера, адресованные пивному рынку, не дает основания говорить о быстром восстановление пивоваренной индустрии к показателям 2007 года по крайней мере в ближайшие годы. Подтверждает это и тот факт, что в законодательство РФ уже внесены дополнительные изменения, усиливающих давление на субъектов пивного рынка: с 1 января 2017 года акцизы на пиво с нормативным содержанием этилового спирта от 0,5% до 8,6% включительно вырастут с 20 руб. за литр до 21 руб., подобная мера также коснется пива с другим процентным содержанием спирта. В результате, дополнительная налоговая нагрузка уже создают фундамент для дальнейшего роста цен на алкогольную продукцию, что в свою очередь будет способствовать падению общего объема продаж. Кроме того, Правительство России в мае 2016 года подготовила законопроект, по которому выпуск алкогольных напитков с содержанием этилового спирта более 4% в пластиковой таре объемом более 1,5 л будет запрещен с 1 января 2017 года, а розничная продажа такого алкоголя - с 1 июля 2017 года. Законопроект направлен на установление поэтапного запрета на

производство, оборот и розничную продажу алкоголя в потребительской таре [16]. Учитывая то, что свыше 60% российского пива и около 90% пивных напитков разливается в ПЭТ-тару, которая отличается, в первую очередь, низкой ценой пластика по отношению к другим видам упаковки, данное ограничение серьезным образом ударит по себестоимости производителей пивной продукции, что, в свою очередь, будет дополнительным стимулом для роста розничных цен на пиво.

Следующий сегмент алкогольного рынка, который мы оценим, это рынок виной продукции. Для анализа возьмем статистику производства и продаж непосредственно вина без игристых вин (шампанского) и иной винодельческой продукции.

Таблица 4 - Производство и импорт вина и виноматериалов в 2006–2014 гг., млн. дал.

Продукция	*Показатель*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*
Вино (за исключением игристых вин (шампанского))	*Произведено*	*25,5*	*28,6*	*30,0*	*39,4*	*45,1*	*40,4*	*36,7*	*33,9*	*32,9*	*40,1*
	Импорт	*21,7*	*22,0*	*23,3*	*17,2*	*21,8*	*24,4*	*24,6*	*27.1*	*24,8*	*16,7*
	Экспорт	*1,3*	*1,4*	*1,5*	*1,4*	*1,9*	*1,7*	*1,5*	*1,3*	*1,1*	*1,6*
	Продано в	*47,3*	*53,4*	*56,8*	*61,3*	*62,2*	*62,0*	*61,8*	*61,2*	*57,8*	*57,8*
Виноматериалы	*Произведено*	*12,1*	*14,0*	*13,0*	*18,0*	*21,0*	*24,0*	*23,0*	*24,0*	*25,0*	*28,0*
	Импорт	*34,0*	*37,7*	*31,6*	*24,3*	*27,7*	*21,5*	*19,6*	*18,9*	*16,9*	*20,4*
	Итого	*46,1*	*51,7*	*44,6*	*42,3*	*48,7*	*45,5*	*39,6*	*43,9*	*46,9*	*51,8*

Составлено по данным Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя и официального сайта Росстата.

Анализируя данные таблицы 4, следует отметить наличие паритета между предполагаемыми продажами вина (Производство + Импорт – Экспорт) и фактическими продажами (Продано в розницу) на внутреннем рынке, что является прямым свидетельством отсутствия сектора нелегальной продукции по группе «вино», по крайней мере, в рамках официальной статистики.

За период 2006-2008 гг. розничные продажи вин росли в среднем на 1,5% ежегодно. Восходящая динамика спроса на вино в этот период напрямую связано с ростом платежеспособности российского потребителя (существует специфическая закономерность: чем выше благосостояние человека, тем больше он отдает предпочтение спиртному с меньшим содержанием алкоголя). *В 2009 году, несмотря на экономический кризис, розничные продажи вина также имели положительную тенденцию, что обусловлено, по мнению аналитиков, падением спроса в сегменте HoReCa, то есть потребители стали реже посещать и, соответственно, заказывать вино в ресторанах, кафе и барах, но стали чаще покупать его в розничных торговых точках по более низким ценам [17]. В период 2010-2013 гг. потребление вина, несмотря на незначительный спад, оставалось достаточно стабильным относительно уровня 2009 года. Однако,* снижение реальных располагаемых доходов населения и рост розничных цен из-за повышения акцизов на алкогольную продукцию (акцизы на вино с 2010 по 2015 гг. выросли почти в 2,5 раза: с 3,5 руб. до 8 руб. за литр [18])

отрицательно сказались на объемах продаж винной продукции по итогам двух последних лет: в 2015 году, как и в 2014, было реализовано 57,8 млн. дал вина, что ниже уровня 2013 года на 3,5 млн. дал.

Девальвация рубля стала основной причиной значительного сокращения поставок импортного вина в Россию. Двукратное падение курса российской валюты привело к тому, что импортный продукт стал существенно выше в цене, тем самым позволив отечественным производителям укрепить свои позиции в данном сегменте рынка, реализовывая винные напитки по относительно низким ценам. По итогам 2015 г. в Россию было ввезено 16,7 млн. дал вина, что на 8,1 млн. дал меньше результатов 2014 г. Отметим, что российская валюта начала девальвировать еще в конце 2014 г., поэтому в 2015 г. объемы производства российского вина достигли уровня в 40,1 млн. дал, что на 7,2 млн. дал выше показателей предыдущего года. Логично предположить, что постепенный рост объемов производства вина в России позволит в перспективе полностью отказаться от зарубежных поставок и перейти на отечественный продукт. Однако, как считают специалисты, импортным вином еще достаточно долго будут заполнены прилавки российских магазинов и для этого есть свои весомые причины. В настоящее время площадь виноградников в России вместе с Крымом составляет 90 тыс. га, и для того, чтобы полностью обеспечить отрасль отечественным сырьем, требуется посадить еще 100–150 тыс. га. При этом производственный цикл от посадки лозы до получения готовой продукции занимает 5 лет, а окупаемость данных инвестиции – 10 лет. В свою очередь, срок окупаемости строительства винного завода в среднем составляет 15 лет. *Следует учитывать и то, что 50% ввезенного в Россию винного продукта приходится на виноматериалы,* т.е. полуфабрикаты, которые являются основным сырьем для изготовления конечного продукта российскими производителями. Кроме того, ситуация осложняется невозможностью привлечения кредитных ресурсов, что фактически останавливает запуск и развитие новых комплексов [19]. Учитывая то, что у инвесторов существует достаточно много других альтернативных средств вложения для получения более быстрого дохода, даже льготная ставка кредитования 10% не стимулирует бизнесменов инвестировать в винный сектор [20]. Таким образом, несмотря на благоприятную тенденцию для отечественных виноделов, в целом ситуация сложная, которая требует не только времени и средства на реализацию крупномасштабных проектов, но и активного участия государственного структур в регулирование винного сектора алкогольного рынка.

Далее, отметим последние изменения в законодательстве, относящиеся к сфере производства и продажи винной продукции в России, которые будут определять динамику и структуру рынка алкогольной продукции в ближайшие годы. С 1 января 2015 года вступили в силу поправки в Федеральный закон «О рекламе» *от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ*, согласно которым реклама отечественного вина (пива) разрешается на радио и

телевидении с 23:00 до 07:00 по местному времени [21]. Помимо телевидения и радио, реклама игристого вина (пива) разрешается на выставках пищевой продукции и на выставках организаций общественного питания. Такие изменения, по мнению экспертов, будут способствовать популяризации винной продукции и существенно помогут в борьбе с потреблением более крепких напитков. Кроме того, на фоне политики импортозамещения реклама вин отечественного производства позволит российским виноделам несколько укрепить свои позиции в борьбе с конкурентами из-за рубежа.

В закон *«О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»* правительством РФ внесены изменения, согласно которым вино, произведенное на определенной территории России из сырья отечественного производства, автоматически получает статус – «вино с защищенным географическим указанием», который означает, что вино произведено из винограда, выращенного в определенном регионе, и статус – «вино с защищенным наименованием места происхождения», который указывает на конкретное место (виноградник). Закон, принятый в конце 2014 года, вступил в силу 1 июня 2015 года. Кроме того, с 1 января 2016 года на вина, имеющие статус «защищенное географическое указание» и/или статус «наименование места происхождения» устанавливается пониженная ставка акциза. Для тихих и игристых вин ставка акциза в 2016 году установлена на уровне 5 и 13 руб. за литр, в то время как на другие вина, не имеющие такого статуса, акцизы равны 9 и 26 руб. соответственно [22]. По мнению экспертов, такое нововведение будет основательной защитой репутации той или иной торговой марки вина, позволит легче идентифицировать потребителю винный напиток, повысит конкурентоспособность и узнаваемость бренда [23]. В свою очередь, понижение ставок акциза на «географические вина» позволит отечественным виноделам использовать ценовое преимущество в борьбе не только с зарубежными производителями вина, но и с производителями алкогольной продукции из смежных секторов алкогольного рынка.

14 июня 2016 года Государственная дума РФ одобрила законопроект, снижающий стоимость лицензии для производителей вина с 800 тыс. до 65 тыс. руб. Лицензия на производство, хранение и поставок винодельческой продукции, сделанной из винограда, собранного на территории России, а также произведенной фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями будет выдаваться на пять лет. В свою очередь, тариф на продление такой лицензии будет стоить 3,5 тыс. руб. [24]. Подобная мера, по мнению авторов законопроекта, позволит выйти на рынок небольшим винодельческим хозяйствам, для которых лицензия стоимостью в 800 тыс. руб. была основным препятствием для развития в винной отрасли. Кроме того, данное нововведение позволит расширить общий ассортимент предлагаемой продукции на рынке алкоголя. При этом, уверяют эксперты,

вино небольших фермерских хозяйств будет создано исключительно из российского винограда, так как при производстве малых объемов закупать иностранный материал не выгодно.

Таким образом, российский рынок винной продукции в сравнении со смежными секторами алкогольной отрасли последние десять лет являлся наиболее динамичным и насыщенным. В 2015 года объем рынка винной продукции установился на уровне 57,8 млн. дал, что на 22% выше результатов 2006 года. В свою очередь, поставки импортных вин за аналогичный период сократились на 5 млн. дал или на 23 %. Основываясь на данных цифрах, можно говорить о неком стремлении российской винной индустрии к замещению зарубежного продукта отечественным. Россия обладает достаточно большими площадями, пригодными для возделывания винограда и потенциалом для роста потребления вина. В то же время доля винной продукции на алкогольном рынке России слишком мала – абсолютными лидерами на нем остаются пиво и водка. Кроме того, несмотря на наличие собственной сырьевой базы, винная индустрия России в большей степени зависит от импорта: в целом около 40% российского рынка занимает импортная продукция; с учетом импортного виноматериала доля импорта будет еще выше, что означает координирующую роль заграничного продукта. Тем не менее, по мнению экспертов, винный сектор сохраняет перспективу привлечения инвестиций и дальнейшего развития. Это обусловлено следующими основными макроэкономическими факторами: во-первых, санкции в отношении российских товаропроизводителей помимо всего прочего это еще и перспектива развиваться на внутреннем рынке на волне патриотически настроенной целевой аудитории. Во-вторых, девальвация национальной валюты и, как результат, возможность использовать ценовой фактор в борьбе со смежными секторами как внутри стран, так и за рубежом. В-третьих, лояльность к рынку со стороны властных структур и, как следствие, ввод законодательных послаблений, формирующих широкую правовую базу для развития российского виноделия.

ИСпользованрные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBinet.cgi?pl=2705014
2. Указ Президента РФ от 29.01.1992 N 65 (ред. от 16.05.1997) «О свободе торговли» // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://base.consul-tant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=14500
3. «Не пьянство ради, а борьбы с гриппом для…» (заметки дежурного по алкогольному рынку) // Центр исследований федерального и региональных рынков алкоголя «ЦИФРРА» [Электронный ресурс]. URL: http://www.cifrra.info/articles/195/2047/
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_12-kv.htm
5. У водки пересох экспорт. Ее поставки из России в прошлом году

снизились на 40% [Электронный ресурс]. URL: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=319423
6. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. URL: http://stat.cus-toms.ru/apex/f?p=201:7:2827211595796098::NO
7. Единая межведомственная информационно система [Электронный ресурс]. URL: https://www.fedstat.ru/indicator/40636
8. Закольцованный ЕГАИС (ОМ) легальный алкогольный рынок – свет в окошке государства или водку – в свои баночки!))) // Центр исследований федерального и региональных рынков алкоголя «ЦИФРРА» [Электронный ресурс]. URL: http://www.cifrra.info/articles/202/2145/
9. Пивоваренная отрасль в России пребывает в состоянии транса [Электронный ресурс]. URL: https://lenta.ru/articles/2015/02/02/beer/
10. «школьники предпочитают пиво, вино и шампанское…» (заметки дежурного по алкогольному рынку). // Центр исследований федерального и региональных рынков алкоголя «ЦИФРРА» [Электронный ресурс]. URL: http://www.cifrra.info/articles/171/1764/
11. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2009 N 2128-р «О Концепции реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года» // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96236
12. Федеральный закон от 20.07.2012 N 119-ФЗ «О внесении изменений в статью 21 Федерального закона «О рекламе» // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131481
13. Федеральный закон от 18.07.2011 N 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/14026.html
14. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#
15. Обзор российского рынка пива: исследование Euromonitor International [Электронный ресурс]. URL: http://www.pivnoe-delo.info/2016/05/18/obzor-rossijskogo-rynka-piva-issledovanie-euromonitor-international/
16. Пиво в пластиковой таре более 1,5 литра решили запретить с 2017 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.rbc.ru/business/21/05/2016/573ffe909a7947d3652b5ab8
17. Обзор российского рынка вина [Электронный ресурс]. URL: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=2109
18. Налоговые ставки по акцизам на подакцизные товары // «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред.

от 30.05.2016) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/22201a65e4f59a582714243c15b655989bd57066/
19. Вина не будет: Минсельхоз хочет запретить импортные виноматериалы [Электронный ресурс]. URL: http://www.mk.ru/econo-mics/2015/08/23/vina-ne-budet-minselkhoz-khochet-zapretit-importnye-vinomaterialy.html
20. Россияне предпочитают покупать дешевое вино по акциям в магазинах [Электронный ресурс]. URL: http://www.dp.ru/a/2016/06/29/Pris-hlos_pokupat_svoe_vi/
21. ФАС России разъяснила порядок размещения рекламы алкогольной продукции с 1 января 2015 года // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/law/hot-docs/41272.html
22. На вина с защищенным географическим указанием установлена пониженная ставка акциза // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183273/cb-d6ce36d20580571c3a2d2c1f7578bbc53a1f54/
23. Российским винам – защищенное географическое наименование [Электронный ресурс]. URL: http://arborio.ru/rossijskim-vinam-zashhishhen-noe-geograficheskoe-naimenovanie/
24. Цена лицензии для небольших виноделов снижена в 12 раз // СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: https://kursvalut.com/novost/cena-licenzii-dlya-nebolshih-vinodelov-b-r4938

УДК 336.6

Седова А.А.
студент 4 курса
направление подготовки «Экономика»
Лаврухина Н. В., к.э.н.
научный руководитель, заведующий кафедрой «Финансовый Менеджмент»
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Калужский филиал
Россия, г. Калуга

РОЛЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена роли собственного капитала в финансовой деятельности предприятия . Важность проведения анализа собственного капитала для каждого хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: собственный капитал , заемный капитал, уставный капитал, добавочный капитал , резервный капитал ,нераспределённая прибыль.

Sedova.A.A.
student
4 course, the direction of education "Economy"
Kaluga branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
Russia, Kaluga
Supervisor: Lavrukhina N.V.
Head of the department "Financial Management", Ph.D.
Kaluga branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
Russia, Kaluga

THE ROLE OF EQUITY IN FINANCING THE COMPANY.

Abstract: the Article is devoted to the role of private capital in the financial activities of the enterprise . The importance of equity for each business entity.

Key words: own capital , loan capital, authorized capital, additional capital , reserve capital ,retained earnings.

Каждое предприятие, осуществляя свою деятельность, преследует цель - получение максимального размера дохода. Для реализации данной цели предприятию необходимы средства производства , рациональное использование которых приведет к положительному результату .

Собственный капитал предприятия представляет собой общую стоимостную оценку средств предприятия , принадлежащего ему на праве собственности и используемых с целью формирования определенной части активов. Данная часть актива сформирована за счет инвестируемого в них собственного капитала , что в свою очередь, представляет собой чистые активы предприятия .

Как правило, результат изменения собственного капитала определяет объем привлечение заемного. В последние годы наблюдается тенденция к изменению структуры денежного капитала ,что, тем самым, ведет к повышению доли заемного и привлеченного капитала.

Общая структура капитала представляет собой паритет собственных и заемных источников финансирования .Структура капитала влияет на следующие аспекты деятельности предприятия : операционную ,финансовую и инвестиционную деятельность , а также имеет влияние на конечный результат.Предприятие, которое в процессе своей деятельности использует исключительно собственный капитал, представляет собой наивысшую финансовую устойчивость. Но ,в то же время ,ограничивает темпы своего развития, так как не имеет возможности формирования необходимого дополнительного объема активов в периоды успешной конъюнктуры рынка.Как правило, рациональное использование заемного капитала увеличивает финансовый потенциал предприятия и осуществляет прирост финансовой рентабельности. Но, в то же время, несет в себе финансовый риск и угрозу банкротства.

Структура источников финансирования характеризуется удельным

весом заемного, привлеченного и собственного капитала в общем объеме. В процессе формирования структуры капитала очень важно определить долю заемного и собственного капитала. Самый минимальный риск будут нести те предприятия , которые в процессе работы строят свою деятельность преимущественно с использованием собственного капитала. Но, следует отметить , что доходная деятельность таких предприятий невысока, по сравнению с эффективностью использования заемного капитала .

Самым образцовым вариантом формирования капитала предприятия является следующий паритет: доля собственного капитала должна быть больше или равна 60%, а доля заемного капитала - меньше или равна 40%.

Собственный капитал организации имеет две основные составляющие : инвестиционный капитал ,т.е капитал , который вкладывали собственники предприятия , а также накопленный капитал ,т.е капитал , созданный на предприятии сверх того, что первоначально авансировано собственниками.

Основными источниками формирования собственного капитала является :

- Вложенные собственниками средства в организацию при учреждении : (складочный капитал, уставный фонд, уставный капитал)
- Чистая прибыль прошлых лет и отчетного года, за вычетом уплаченных из нее доходов и дивидендов учредителям (участникам).
- Взносы учредителей и других физических и юридических лиц, имеющие безвозмездный характер ,
- Средства,преследующие цель целевого финансирования, вложенные на безвозвратной основе.

Именно первые два источника являются основными источниками формирования собственного капитала.Величина собственного капитала является важным аналитическим показателем эффективности использования капитала. Если организация не имеет обязательств перед кредиторами , то стоимость его совокупного имущества равна величине собственного капитала. Если же организация имеет обязательства , то ее собственный капитал равен сумме активов за суммы обязательств, именно поэтому, величину собственного капитала называют (чистые активы).

Собственный капитал организации включает в себя следующие статьи:

- Уставный капитал является общей совокупностью средств ,вложенных организацией при ее учреждении. В основе формирования уставного капитала лежат взносы учредителей (участников на момент создания организации). Формирование уставного капитала организации регулируется учредительными документами и законодательством.
- Добавочный капитал представляет собой стоимость безвозмездно полученного имущества от юридических и физических лиц ,прирост стоимости (в результате переоценки имущества), стоимость завершенных капитальных вложений в основные средства и инвестиции ,нематериальные активы производственного назначения.

- Резервный капитал (прочие резервы).Данный капитал формируется для покрытия возможных не производственных убытков и потерь , а также с целью выплаты доходов (дивидендов) участникам при недостаточной прибыли организации. Согласно законодательству ,акционерные общества и организации с иностранными инвестициями обязаны создавать резервный капитал.
- Нераспределенная прибыль представляет собой остаток чистой прибыли после начисления дивидендов , отчислений в резервный капитал и другие фонды , готовой к дальнейшему использованию. Данная прибыль находится на распоряжении организации ,ее величина имеет тенденцию уменьшения при дальнейшем использовании. Чем больше значение нераспределённой прибыли , тем лучше для организации.

Статьи собственного капитала формируются в соответствии с учредительными документами, а также законодательством РФ. Актуальное законодательство обязует акционерные общества создавать два фонда : резервный и уставный. Законодательство не содержит иного обязательного перечня фондов, которое должно создавать общество.

Использованные источники:

1. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник и практикум для СПО / Г. В. Шадрина. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 515 с.
2. Монография Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании:/Негашев - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 186 с
3. А.И. Самылин. Финансовый менеджмент: Учебник .М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 413 с
4. Лилишенко А.В . Формирование собственного капитала : учебное пособие /:Издательство Юрайт, 2014 -430с.

Седых М. С.
студент 1 курса
направление «Экономическая безопасность»
Ловянникова В. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и мировой экономики»
Институт экономики и управления
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ РЕСУРСОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

Статья посвящена теоретическим аспектам проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов. В статье рассматриваются подходы к определению проблемы выбора. Приводятся примеры ограниченности ресурсов. Раскрывается актуальность данной проблемы.

Ключевые слова экономика, общество, проблема, ограниченность,

ресурсы, выбор.

The article is devoted to theoretical aspects of problems of choice under conditions of limited resources. The article considers approaches to definition of the choice problem. Examples of resource constraints. Reveals the urgency of this problem.

Keywords economy, society, problem, scarcity, resources, choice.

И отдельный человек, и общество в целом сталкиваются с таким понятием как ограниченность ресурсов. Как правило, существующие в наличии ресурсы, которые мы можем использовать ограниченны. К сожалению, их меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей общества. В соответствии с классификацией все ресурсы делятся на две группы: абсолютно ограниченные ресурсы и относительно ограниченные ресурсы.

Относительно ограниченными ресурсами называют те ресурсы, которых недостаточно для удовлетворения каких-либо отдельных потребностей, нужд общества. К относительно ограниченным ресурсам, как правило относят информационные, материальные и финансовые ресурсы.

Абсолютно ограниченными ресурсами называются те ресурсы, запасов которых не хватает для удовлетворения всех потребностей, нужд общества в конкретный момент времени. К абсолютно ограниченным ресурсам, как правило, относят ресурсы природные и трудовые.

Ограниченность ресурсов существует во всех странах без исключения, будь то развитые страны или только ступившие на путь развития, богатые или бедные. Во всех странах практически все виды ресурсов являются редкими и ограниченными. Всё, что представляет некую ценность для людей, является редким: плодородные почвы, деньги, товары, оборудование, технологии, время, способности. В любой стране люди не в состоянии удовлетворить абсолютно все свои потребности. Таким образом, экономические ресурсы в каждый конкретно взятый момент времени ограничены по отношению к потребностям. Так, например, трудовые ресурсы ограничены общей численностью населения каждой страны и долей в ее составе экономически активного населения. Произведенные ресурсы (предметы и средства труда) ограничены уровнем развития производства, технической и технологической базы, запасом сырьевых ресурсов.

Наиболее крупным примером проблемы ограниченности ресурсов является ограниченность природных ресурсов. Большинство природных ресурсов, составляющих естественную базу производства материальных благ, являются ограниченными и практически невоспроизводимыми. Использование полезных ископаемых, то есть природных ресурсов, в крупных масштабах привело к их сильному истощению во многих регионах планеты, а в некоторых и вовсе к исчезновению. Здесь возникает вопрос: действительно ли ресурсы (в-первую очередь природные ресурсы) ограничены или же дело в чем-то другом?

Рассуждая над этим вопросом, можно привести в пример

использование такого природного ресурса как нефть. Люди сжигают нефть достаточно в большом количестве, и при этом считают данный ресурс ограниченным и невосполнимым. Но почему они продолжают это делать несмотря ни на что? Ведь еще Дмитрий Менделеев говорил: «…топить нефтью – все равно, что топить ассигнациями…». Ответ предельно прост и понятен, потому что люди не могут найти для себя другого лучшего источника энергии. И это свидетельствует об ограниченности человеческого разума, а вовсе не об ограниченности природного ресурса - нефти.

Из этого следует, что ресурсы становятся ограниченными, потому что люди не умеют, не могут или просто не хотят рационально использовать их.

Если же рассматривать проблему ограниченности ресурсов в контексте развития общества, то можно наблюдать то, что все ресурсы ограниченны относительно, и постепенно в процессе развития общества данная проблема преодолевается. Но в любой конкретно взятый момент все же существует проблема ограниченности ресурсов. Это означает только то, что удовлетворение всех потребностей общества принципиально невозможно. И это вполне логично. Ведь потребности людей безграничны. Следствием же ограниченности ресурсов является проблема стремления максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Из-за этого возникает вопрос о том, что производить и в каких количествах, от чего в определенной ситуации будет целесообразнее отказаться. Это создает проблему выбора. Выбор, который в той или иной мере приходится делать всем, как отдельно взятым субъектам: человеку (пример: выделить из семейного бюджета средства на отдых или купить посудомоечную машину), предприятию (пример: при выпуске дополнительной единицы продукции приобрести и ввести в эксплуатацию новое оборудование или осуществить набор дополнительных работников), так и государству (пример: вложить средства в инвестирование того или иного проекта). Вся эта множественность экономических целей при ограниченном количестве существующих ресурсов устанавливает проблему экономического выбора.

Суть проблемы выбора заключается в следующем: если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов. Поэтому экономику называют еще наукой о выборе или, иногда, даже бесконечной, а порой и безуспешной, попыткой ограниченными ресурсами удовлетворить безграничные потребности людей. Решая проблему выбора, объект должен для себя ответить на три главных экономических вопроса:

1 Что производить? То есть, какие из возможных товаров и услуг должны производиться в установленный период времени?

2 Как производить? То есть, какие комбинации производственных ресурсов и какие технологии должны быть использованы в процессе производства выбранных из возможных вариантов товаров и услуг?

3 Для кого производить? То есть, кто будет покупать выбранные

товары и услуги, оплачивать их и извлекать при этом пользу для себя?

Само слово "выбор" подразумевает наличие различных решений одного и того же вопроса, поиск наиболее оптимального варианта для данного момента времени. Главная цель выбора – принятие решения, которое в конечном итоге сможет обеспечит получение наибольшего количества и лучшего качества экономического блага в условиях ограниченных ресурсов, при наименьших затратах. Выбор как субъективное волеизъявление требует соответствующей материальной основы, которой является производство. Именно производство позволяет реализовать право выбора каждого потребителя и производителя в условиях ограниченности ресурсов.

Проблема выбора в условиях ограниченности ресурсов для человека, предприятия, государства и общества в целом актуальна в любой момент времени. Сложность проблемы выбора состоит в том, что, в некоторых ситуациях, при отдаче предпочтения чему-либо одному (какому-либо виду блага), вероятно, придется отказываться от чего-либо другого. И именно в условиях ограниченности ресурсов отдача предпочтения одному и отказ от другого неизбежны. Так или иначе всем придется делать выбор.

Использованные источники:

1. Ловянникова В. В. Современная экономическая политика России (научная статья) / В. В. Ловянникова // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум», Выпуск №2 (15) (апрель-июнь, 2015) Сайт: http://www.iupr.ru
2. Ловянникова В. В. Теории кризисов: эволюция, причинно-видовые аспекты (научная статья) / В. В. Ловянникова //(833) Мир науки, культуры, образования. -2014 - № 6 (49). – С. 357-365
3. Ловянникова В. В. Экономико-институциональный анализ дестабилизирующих факторов развития экономики современной России (научная статья) / В. В. Ловянникова // Современные вызовы и реалии экономического развития России: материалы Международной научно-практической конференции. - Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2015. – 221 с.

Семенова Е.А.
студент 3 курса
Балова Н.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Альметьевск

РАЗВИТИЕ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: В настоящее время предприниматели вынуждены находиться в постоянном поиске новых идей, новых знаний и технологий с целью сохранения устойчивости и конкурентоспособности своих предприятий. Консультативное сопровождение бизнеса позволяет

предпринимателям принимать своевременные эффективные управленческие решения.

Ключевые слова: консалтинг, консультирование, консалтинговые услуги, региональные рынки, бизнес.

Semenova E. A.
3th year student
scientific Director: Balova N.A.
candidate of economic Sciences
associate Professor
Kazan national research technical University n. a. A. N. Tupolev – KAI
Russia, Almetyevsk

CONSULTING SERVICES MARKET DEVELOPMENT

Annotation: Now businesses have to be constantly looking for new ideas, new knowledge and technology in order to maintain the stability of the competitiveness of their enterprises. Advisory business support allows entrepreneurs to make timely effective management decisions.

Keywords: consulting, counseling, consulting services, regional markets, business.

Формирование и развитие рынка консалтинговых услуг – сегодня не просто дань моде, а условие современного уровня развития сложных экономических систем. В настоящее время предприниматели вынуждены находиться в постоянном поиске новых идей, новых знаний, технологий с целью сохранения устойчивости и конкурентоспособности своих предприятий, востребованности своего бизнеса, повышения его эффективности.

Сложность использования передового опыта в своей деятельности зачастую вызвана отсутствием у собственников предприятий профессиональной компетенции в вопросах внедрения новых знаний и неочевидности результатов, ожидаемых от их внедрения. В этой связи консультативное сопровождение бизнеса, позволяющее предпринимателям принимать своевременные эффективные управленческие решения, находится на пике своего развития во многих странах мира.

Спрос на консалтинговые услуги в нашей стране формируется предложением недостаточно широкого спектра подобных услуг.

Региональные рынки консалтинга характеризуются отсутствием практики современного ведения бизнеса, нестабильностью и неочевидностью потребностей предпринимателей, наличием «разрыва» между спросом и предложением консалтинговых услуг.

Консалтинг (consulting) – это деятельность по консультированию производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности. Цель консалтинга – помочь менеджменту в достижении

заявленных целей [1].

Консалтинг – это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.

Отправной точкой развития консалтинга в мире принято считать начало двадцатого столетия, когда мощный технический прогресс вызвал необходимость пересмотреть подход к организации предприятий, структуры и управлению ими. В крупном бизнесе возникла катастрофическая нехватка информации, новых знаний и навыков, способных помочь перестроиться в соответствии с новыми условиями, которые диктовал рынок, а также возросшей конкурентной борьбой. Именно тогда появились первые консультанты: Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон, Артур Д. Литтл, чьи работы в области научной организации труда и эффективности производства принесли им всемирную известность. В 1914 году Эдвин Буз организовал службу деловых исследований, ставшую одной из первых консалтинговых компаний в мире – «Booz-Allen & Hamilton».

Однако вплоть до начала 30-х годов прошлого столетия консалтинга как отдельной отрасли экономики не существовало. Переломным моментом или очередным этапом развития рынка консалтинговых услуг можно считать конец 20-х – начало 30-х годов прошлого столетия. Стало очевидным, что нормальное развитие бизнеса невозможно без использования стратегического, маркетингового и кадрового планирования. В этот период было открыто сразу несколько консалтинговых фирм, не просто до сих пор существующих на рынке, но и считающихся основателями современного консалтинга, в числе которых «McKinsey & Co» и «A.T. Kearney». Консалтинговый бум 50 – 60 гг. прошлого столетия, названный «золотым веком консалтинга» и связанный с ускоренным послевоенным развитием экономики, привел к усилению его значения как элемента рыночной инфраструктуры. В 70 – 80-е гг. рост сферы консалтинговых услуг относительно стабилизировался и сохранял устойчивые темпы, несмотря на кризисные периоды мировой экономики. Консалтинговые услуги дифференцировались, и их перечень возрос.

Развитие региональных рынков консультирования во многом определяется общемировой тенденцией развития сферы консалтинга.

В качестве примера, подтверждающего данное утверждение, выступает развитие европейского консалтингового рынка, основными составными частями которого являются более 20 рынков различных стран.

На этом рынке, как и на мировом в целом, наблюдалось снижение темпов развития в 2002 – 2003 гг., 2008 – 2010 гг., что было вызвано рецессионными процессами в мировой экономике, кризисом Интернет-компаний и пр.

Европейский рынок консалтинга объединяет более чем 230000 специалистов [2]. По официальным данным, в настоящее время

консультирование по экономике и управлению в большинстве развитых странах мира выступает как отдельный сектор услуг.

Использованные источники:

1. Горемыкина Т.К., Осипенкова О.Ю. Международные стандарты аудита. – М.: Изд-во МГИУ, 2007.
2. Гуреев А.В. Состояние и перспективы развития международного рынка консалтинговых услуг // Экономическая библиотека.
3. Цлаф В.М. Развитие консалтингового бизнеса в регионах России // Консультант по управлению. – 2011. - №2.

УДК 334.7

Семибратский М.В., к.э.н.
начальник
Центр проектного управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Герасименко О.А., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента и маркетинга
Россия, г. Белгород

ПРОЦЕСС ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ГЧП-ПРОЕКТОВ

В данной статье рассматривается описание состава и принципов формирования системы управления сферой ГЧП на региональном и местном уровне, стадий развития данной системы, политики субъекта РФ в сфере ГЧП, программных и нормативных документов, а также процесса управления ГЧП в системе органов власти.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, регион, управление.

This article discusses the description of the composition and principles of formation of public-private partnership governance at regional and local level, the stages of development of this system, the subject of the Russian Federation in the field of PPP policy, program and regulatory documents, as well as the public-private partnership process management system authorities.

Keywords: public-private partnership, region, management.

Для успешной реализации проектов ГЧП органам государственной и муниципальной власти необходимы определенные навыки и знания, а также структуры управления. Хотя частные партнеры финансируют проектирование, строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры, а также используют их для предоставления услуг населению, органы публичной власти несут ответственность за качество данных услуг. Для более качественного выполнения своих функций в рамках ГЧП органам публичной власти следует выработать методологию реализации проектов

ГЧП, определить промежуточные задачи, которые должны быть выполнены при их реализации, а также организации, ответственные за каждую из таких задач. Процесс реализации проектов ГЧП (далее – Процесс) включает ряд мероприятий, которые необходимо осуществить органам ГМУ с целью успешной реализации проекта ГЧП. Стандартизация стадий процесса обеспечивает выполнение данных мероприятий более последовательно и эффективно. Структура ответственности за реализацию проектов ГЧП подразумевает распределение ответственности между органами ГМУ за инициацию, разработку и реализацию проектов ГЧП, а также за координацию и контроль процесса их выполнения [1].

В зарубежной практике многими странами разработаны стандартные процедуры управления в сфере ГЧП. Это позволяет гарантировать, что все проекты ГЧП будут реализованы в соответствии с долгосрочными стратегическими документами государственной политики, а также помогает осуществлять координацию между органами государственной власти и иными участниками процесса реализации ГЧП. Процесс управления в системе ГЧП разделяется на ряд стадий, выполнение которых включает контроль и мониторинг, переход на следующую стадию возможен после окончания работ по предыдущей. Такой подход применяется, поскольку, во-первых, он дает возможность осуществлять своевременное участие надзорных органов в управление проектами ГЧП, во-вторых, позволяет отфильтровать проекты ГЧП на этапе предварительной подготовки и таким образом избежать потерь времени и ресурсов. Как правило, оценка проекта на ранней стадии проработки повышает его перспективность, как с точки зрения социально-экономического эффекта, так и отдачи от инвестиций. Типовые стадии и процедуры реализации процесса включают в себя следующие этапы [2]:

1. Инициация и первичный отбор проекта. Отбор/инициация проектов ГЧП осуществляется на основании программ развития инфраструктурного комплекса. Данная стадия включает следующие типовые процедуры: проработка концепции и первичный анализ показателей проекта, расчет бюджетной эффективности. Альтернативой органам власти на данной стадии являются частные компании, которые могут выступать инициаторами проектов ГЧП, разрабатывая необходимую документацию.

2. Оценка и структурирование проекта. Данная стадия включает изучение технологических, финансово-экономических, правовых и экологических характеристик проекта. На основе результатов такого анализа разрабатывается структура реализации проекта, в том числе: договорная модель и форма соглашения, распределение рисков между участниками, механизм финансирования и распределения доходов, а также обосновывается эффективность выбранной формы ГЧП при реализации данного проекта. На основании полученной информации (в частности, оценок жизнеспособности и конкурентоспособности, бюджетной эффективности ГЧП) принимается решение о реализации инвестиционного

проекта.

3. Подготовка соглашения ГЧП В заключение подготовки проекта ГЧП осуществляется разработка соглашения о ГЧП, которое закрепляет права и обязанности сторон, порядок разрешения конфликтов и т. д., а также сопутствующих документов и соглашений. Завершение разработки соглашения часто имеет место по окончании проведения конкурсных процедур и консультаций с инвестором и участниками проекта.

4. Проведение конкурсных процедур и заключение соглашения о ГЧП. На данной стадии ответственный орган государственной власти осуществляет отбор частного партнера для реализации проекта при помощи соответствующих конкурсных процедур. Стадия завершается после подписания сторонами соглашения о ГЧП.

5. Управление реализацией проекта ГЧП. На данной стадии органы публичной власти осуществляют мониторинг и контроль выполнения частным партнером условия соглашения о ГЧП в течение срока его реализации и координацию изменений условий реализации проекта [3].

Основные функции органов государственной власти в системе управления ГЧП включают в себя:

- Сопровождение проектов. В том числе выявление и оценку перспективных проектов, структурирование проектов, проведение конкурсов, контроль и мониторинг выполнения условий соглашений о ГЧП. Как правило, эти функции закрепляются за органами власти, ответственными за развитие сферы ГЧП в субъекте РФ и отраслевыми ОИВ в рамках соответствующих полномочий и компетенций с учетом особенностей межведомственного взаимодействия и привлечением сторонних консультантов;
- Утверждения проектов. В том числе принятие официальных решений о реализации проекта ГЧП либо его переходе на следующую стадию реализации. Поскольку многие проекты ГЧП играют важную роль в развитии инфраструктурного комплекса, такие решения требуют высокого уровня ответственности;
- Регулирование и контроль процесса реализации проектов ГЧП. В том числе контроль реализации проектов ГЧП, анализ достижения заданных показателей проектами ГЧП, координация действий всех участников процесса, а также публикация информации о проектах в открытых источниках.

Выполнение функции сопровождения проектов ГЧП требует от представителей органов публичной власти ряда навыков, опыта и компетенций, включая:

- понимание потребностей отрасли, в которой конкретный проект реализуется;
- наличие в штате специалистов по экономической

и инвестиционной оценке проектов ГЧП;

- опыт в реализации соглашений с участием частной стороны, а также инфраструктурных проектов;
- опыт в области закупок и управлении соглашениями о ГЧП [4].

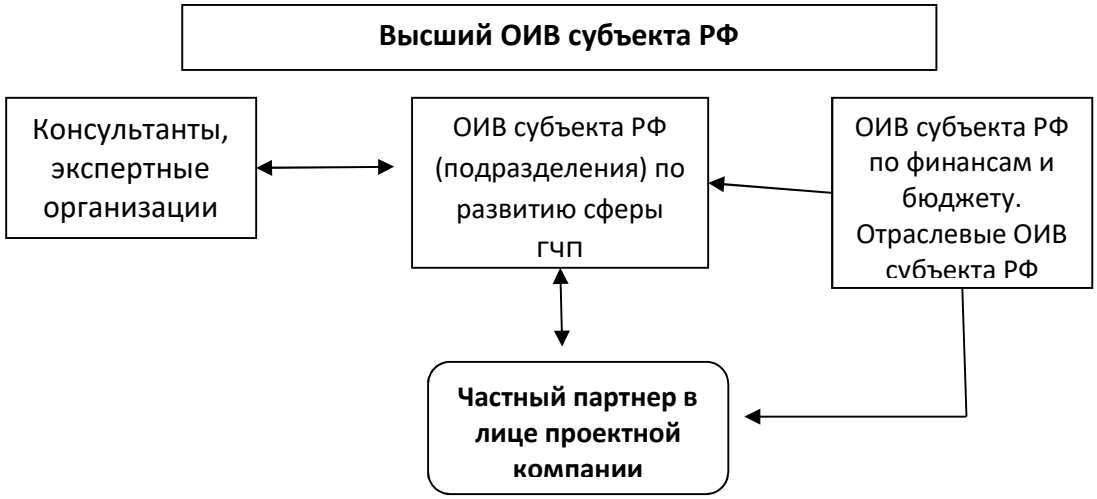


Рис. 1. Структура контроля и мониторинга над реализацией проекта ГЧП в системе ГМУ

Для успешной реализации государственной политики в сфере ГЧП необходим координирующий орган власти, в целом ответственный за реализацию, межведомственную координацию и общий контроль. Координирующий орган часто занимает центральное место в осуществлении контроля в области ГЧП, при этом данная роль сохраняется на протяжении всего процесса подготовки и реализации проекта ГЧП. Такое выделение ответственности позволяет гарантировать соблюдение принципов бюджетной эффективности и заданных социально- экономических приоритетов в течение всего срока проекта ГЧП. Более того, данный орган обладает прерогативой остановить реализацию проекта ГЧП на любом этапе, если результаты его реализации выходят за рамки определенных нормативов и политики в сфере ГЧП. Координирующий орган также имеет возможность привлекать независимых экспертов на ключевых этапах разработки и реализации проекта ГЧП с целью повышения объективности оценок и эффективности контроля. В мировой практике наиболее часто роль координирующего органа выполняет либо Министерство экономического развития, либо Министерство финансов (в лице отдельного подразделения, ответственного за развитие сферы ГЧП). Зарубежный опыт также демонстрирует, что наличие целостного аппарата для координации выполнения проектов ГЧП существенно стимулирует развитие данной сферы в целом [5].

Использованные источники:

1. Ломовцева О.А. Приоритеты и механизмы ГЧП в формировании

инновационноемкого промышленного комплекса региона / О.А. Ломовцева, О.А. Герасименко // Научные ведомости БелГУ. - 2015. - №13(210).- Вып.35/1. -С. 5-9.
2. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157.
3. Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки – итоги первого полугодия 2016 года, рейтинговое агентство РИА «Рейтинг» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/gosdolg_07_2016.pdf.
4. Рекомендации по реализации проектов ГЧП в субъектах Российской Федерации. – М., Центр развития государственно-частного партнерства, 2013.-С.42-46.
5. Государственно-частное партнерство в России. – М., Центр развития государственно-частного партнерства, 2013.-39 с.

УДК 657.471:633.1

Серая Н. Н.
старший преподаватель
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

ВЛИЯНИЕ ТЕХНИКО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Аннотация*: Рассмотрен валовой сбор продукции зерновых России и США. Выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на изменение себестоимости на примере ЗАО ОПХ «Центральное» г. Краснодара.*

Ключевые слова*: культура, себестоимость, фактор, модернизация, снижение затрат, урожайность.*

IMPACT OF TECHNICAL AND ECONOMIC FACTORS ON CHANGES IN THE COST OF GRAIN CROPS

Abstract*: Considered the gross harvest of grain production in Russia and the United States. The factors with the greatest impact on the cost of the change by the example of OPH CJSC «Central» of the city of Krasnodar.*

Key words*: culture, the cost factor, modernization, reduction of costs, productivity.*

Выращивание зерновых культур достаточно широко распространено среди сельскохозяйственных организаций, как в целом в мире, так и в России. Такое распространение эта культура получила в связи с тем, что основная и побочная продукция, полученная после ее переработки,

используется в различных отраслях производства и в повседневной жизни человека.

Основной продукцией зерновых культур является зерно. Из него получают муку, каши, комбикорм и масло. В состав побочной продукции входят солома, полова и зеленая масса. Организация, занимающаяся животноводством, использует побочную продукцию в качестве корма и подстилки для скота. Кроме основной и побочной продукции выделяют сопряженную. Сопряженной продукцией являются зерноотходы с процентным содержанием чистого зерна.

Зерновые культуры подразделяются на озимые зерновые культуры, яровые зерновые и зернобобовые культуры. Распределение объектов учета затрат по аналитическим группам представлено на рисунке 1.

В мировой практике выращивания зерновых широко используют культуры: озимая и яровая пшеница, кукуруза, рожь, овес, озимый и яровой ячмень, полба, гречиха, сорго и тритикале. Лидером по экспорту зерна этих культур в 2015 г. являются США - 25646 тыс. тонн., на втором месте Канада - 24143 тыс. тонн., на третьем Россия - 22117 тыс. тонн, на четвертом месте Франция - 20402 тыс. тонн, а на пятом - Австралия - 18283 тыс. тонн.

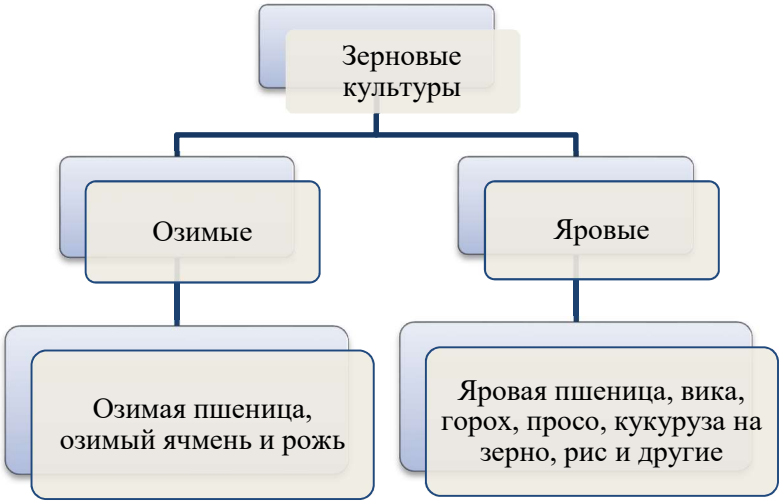


Рисунок 1 - Объекты учета затрат по аналитическим группам

Объем валового сбора зерновых культур напрямую связан с себестоимостью данной продукции. Валовой сбор производства зерновых культур США за 2011-2015 гг. рассмотрим на рисунке 2.

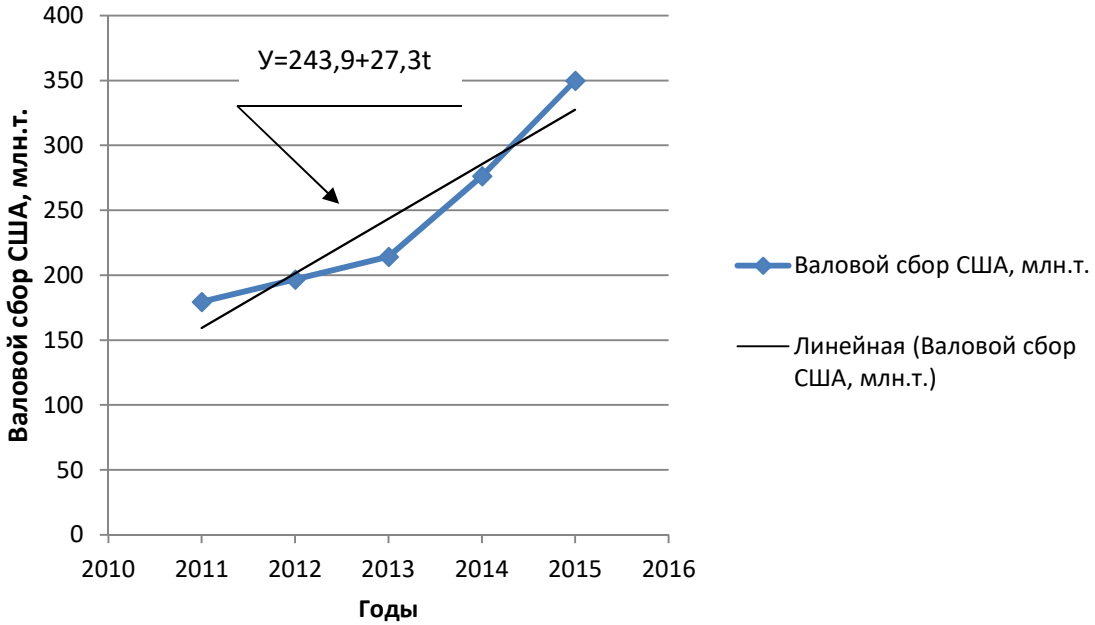


Рисунок 2 - Валовой сбор производства зерновых культур США

Важным фактором снижения себестоимости является увеличение валового сбора. Но это не единственный фактор, который оказывает влияние на себестоимость продукции. Например, увеличение валового сбора в России в 2015 г. (105,3 млн. т), по сравнению с 2014 г. (92,3 млн. тонн), на 13 млн.т., не смогло оказать положительного влияния на снижение себестоимости. Наоборот, она увеличилась почти в 1,5 раза. Если в 2014 г. 1 тонна пшеницы третьего класса, в среднем стоила 7000 руб. за 1 т., то в 2015 г. ее средняя цена составляла 11000 руб. за 1 т. Валовой сбор производства зерновых культур в России за 2011-2015 гг. рассмотрим на рисунке 3.

Рассмотрим динамику себестоимости продукции зерновых культур на примере ЗАО ОПХ «Центральное» г. Краснодара. Площадь, отведенная под выращивание зерновых культур в организации в 2015 г., составляла 218 га.

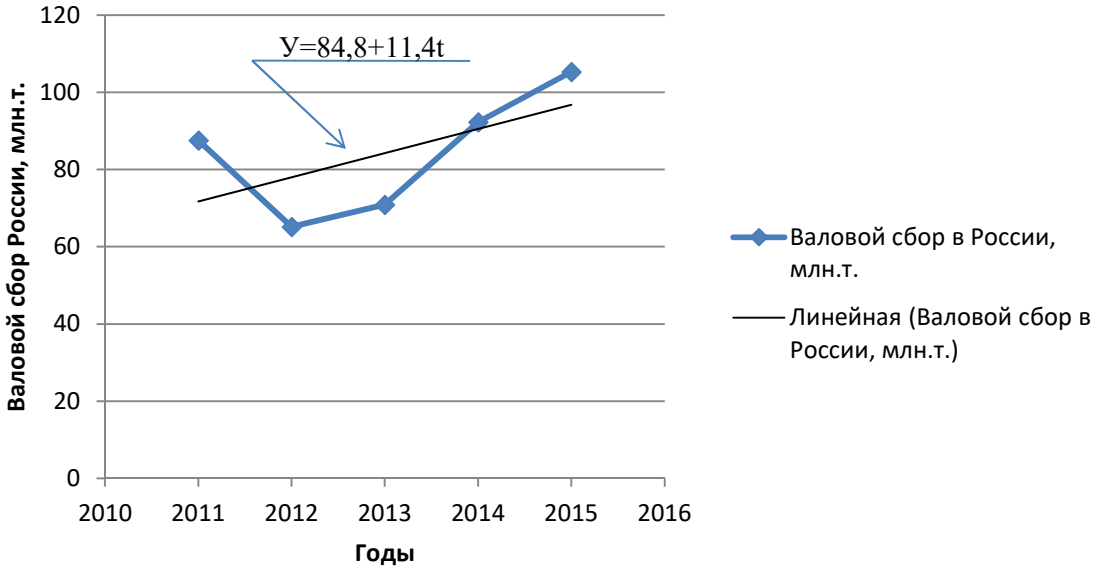


Рисунок 3 - Валовой сбор производства зерновых культур в России

На себестоимость продукции зерновых культур влияет такой показатель, как урожайность. С помощью увеличения данного показателя можно добиться снижения себестоимости продукции. Динамику и изменение урожайности зерна в ЗАО ОПХ «Центральное» за 2011-2015 гг. рассмотрим на рисунке 4.

После расчетов мы получили уравнение прямой, характеризующее динамику и тенденцию урожайности зерна:

$$Y_t = 54{,}1 + 10{,}64t \quad (1)$$

Из уравнения видно, что урожайность зерна за 2011–2015 гг. в среднем составила 54,1 ц/га. Урожайность зерна имела тенденцию к росту со скоростью 10,64 ц/га ежегодно.

В процессе приобретения ресурсов, производства и реализации продукции возникают затраты.

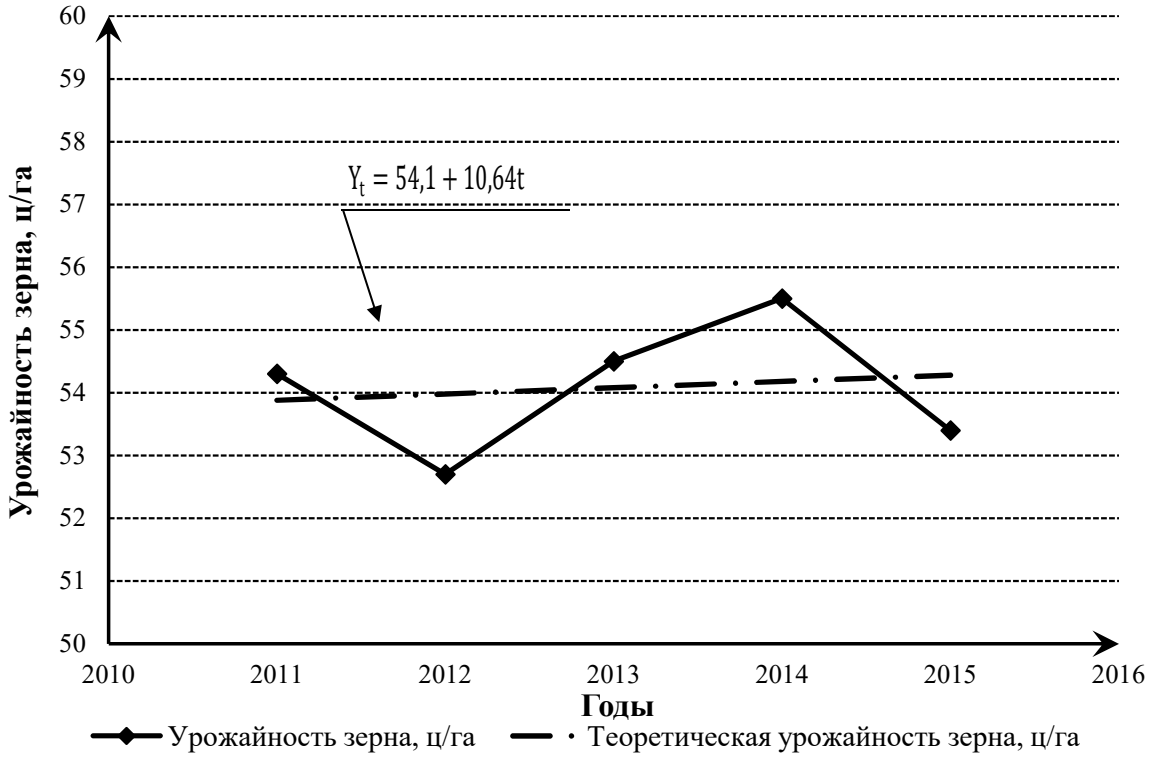


Рисунок 4 - Динамика и тенденция урожайности зерна

Они характеризуют совокупность всех материальных, финансовых и трудовых ресурсов, потребление которых направлено на осуществление производственно-финансовой деятельности организации.

Производственные затраты включаются в себестоимость продукции. Структуру затрат за 2013-2015 гг. на основное производство рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Структура затрат на основное производство ЗАО ОПХ «Центральное»

Элемент затрат	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Материальные затраты	63100	49,5	69203	53,8	99590	58,7	157,8
Затраты на оплату труда	42972	33,7	39672	30,5	44955	26,5	104,6
Начисления во внебюджетные фонды	12269	9,6	10627	8,3	14473	8,5	118,0
Амортизация	8909	7,0	9048	7,0	10482	6,2	117,7
Прочие затраты	149	0,2	129	0,1	112	0,1	75,2
Затраты на производство - всего	127399	100,0	128679	100,0	169612	100,0	133,1

Наибольший удельный вес в структуре элементов затрат приходится на материальные затраты. В 2013 г. этот показатель составлял 49,5 % от всех затрат на производство, в 2014 г. он увеличился на 4,3 %, а в 2015 г., по сравнению с 2014 г., увеличился на 4,9 %. Увеличились затраты на оплату труда в отчетном году, по сравнению с базисным на 1983 тыс. руб., что объясняется повышением производительности труда, трудовой активностью и увеличением фондовооруженности трудовой силы. Сумма амортизации в 2015 г., по сравнению с 2013 г., выросла на 17,7 %.

В состав затрат на выращивание и реализацию зерновых культур входят материальные затраты и затраты на содержание основных средств.

Рассмотрим структуру затрат на выращивание зерновых культур и произведем расчет себестоимости продукции в таблице 2.

Таблица 2- Структура затрат на выращивание зерновых культур, тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Затраты на оплату труда	197	708	359
Семена	325	559	418
Минеральные удобрения	-	1444	2543
Химические средства защиты растений	525	916	36
Электроэнергия	1490	1520	2373
Нефтепродукты	173	495	390
Содержание основных средств	208	527	300
Затраты - всего	2918	6169	6419
Выход продукции - всего, ц	5446	17200	11116
Себестоимость 1 ц зерна, руб.	535,80	358,66	577,46

Себестоимость зерна находится путем деления суммы затрат на выход

продукции зерна. Себестоимость 1 ц продукции зерновых культур в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 41,66 руб. Такое изменение произошло в связи с увеличением выхода продукции на 5670 ц и увеличением затрат на 3501 тыс. руб. Влияние увеличения затрат на увеличение себестоимости оказалось существеннее.

На исчисление фактических затрат в организации влияют технико-экономические факторы, которые включают в себя 4 большие группы:

1) Технический уровень - предполагает снижение уровня себестоимости продукции путем модернизации техники, используемой в организации. Оборудование, станки, тракторы, комбайны и другая техника, участвующая в производстве продукции должна быть усовершенствована, вышедшая из строя - сменена на новую.

2) Организационный уровень - нацелен на снижение фактических затрат путем лучшего использования трудового времени, организации трудового процесса и распределения обязанностей, которое удовлетворило бы коллектив. Тем самым, увеличивая его трудоспособность, а также усовершенствовав аппарат управления, можно добиться максимально возможного снижения себестоимости.

3) Хозяйственный уровень - использование экстенсивных методов уменьшения затрат. Он учитывает влияние изменения валового выпуска зерновых на снижение или повышение себестоимости. То есть, при увеличении выпуска продукции без изменения площади и без модернизации техники, происходит уменьшение себестоимости за счет уменьшения постоянных расходов.

4) Выпускающий уровень - при планировании и исчислении себестоимости он учитывает темпы инфляции, ставки по тарифам на налоги и сборы и прочие валютно-денежные изменения. Если сделать правильный прогноз, опираясь на перечисленные факторы, то можно получить планируемый уровень себестоимости.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем прибыльности организации. На нее влияют множество факторов, которые могут, как понижать, так и повышать ее. При их правильном применении и использовании, можно добиться желаемого уровня себестоимости.

Использованные источники:

1. Ржавина М. В., Кузнецова Н. В. Совершенствование калькулирования себестоимости зерна в сельскохозяйственных организациях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 1-3. С. 139-141.
2. Журба Т.В., Калькулирование себестоимости озимой пшеницы / Н.Н. Серая // В сборнике: Современная экономическая наука: теория и практика Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. 2016. С. 113-118.
3. Серая Н. Н. Оценка современного уровня производства зерновых культур в Краснодарском крае // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 294-299.

4. Серая Н. Н., Прогноз урожайности зерновых культур в Краснодарском крае // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 50. С. 30-33.
5. Серая Н. Н., Агропромышленный комплекс Краснодарского края // В сборнике: Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики Сборник статей по материалам III международной научно-практической конференции. 2015. С. 118-120.

УДК 338:504

Сергиенко М.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М, к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Статья посвящена финансовым вопросам окружающей среды в РФ. Проанализировано состояние финансирования вопросов окружающей среды из бюджета страны в динамике. Рассмотрены меры, осуществляемые государством, по обеспечению охраны окружающей среды.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, природопользование, финансирование, экологические налоги и сборы.

The article is devoted to the financial questions of environmental protection in the Russian Federation. The state funding of environmental issues of the country's budget have been analyzed in the dynamics. Considers the measures undertaken by the State, to ensure the protection of the environment.

Keywords: environmental protection, environmental management, finance, environmental taxes and charges.

В настоящее время охрана окружающей среды является важным элементом политики любого развитого правового государства. Вопросы финансового обеспечения данной государственной деятельности становятся в современном мире все более актуальными.

В Российской Федерации действующим бюджетным законодательством предусмотрено использование различных механизмов с целью финансирования охраны окружающей среды и рационального природопользования: собственные средства бюджетов всех уровней власти для финансирования расходных полномочий РФ, ее субъектов и органов местного самоуправления; различные межбюджетные трансферты: субсидии, субвенции, дотации, инвестиции, бюджетные кредиты, а также целевые программы. Можно отметить несколько положительных тенденций, связанных с увеличением объема финансирования охраны окружающей среды[4].

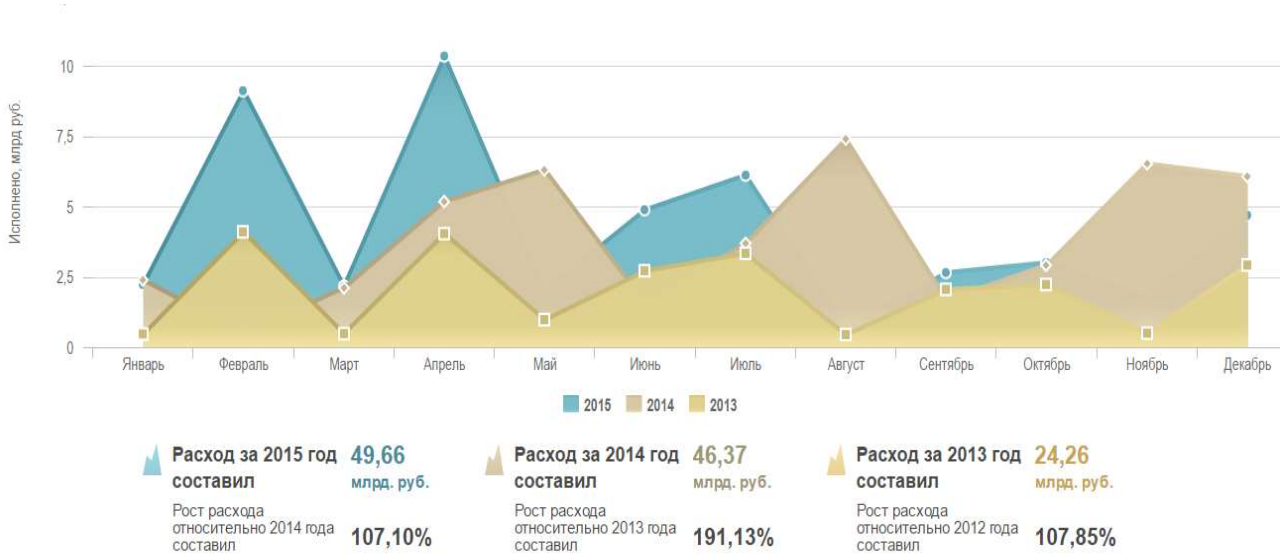


Рисунок 1 - Динамика расходов федерального бюджета на охрану окружающей среды

Постановление от 15 апреля 2014 года №326 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Охрана окружающей среды" на 2012 - 2020 годы" содержит в себе перечень мероприятий, программ, направленных на создание экологически безопасной и комфортной обстановки в местах проживания людей, снижение уровня заболеваемости, вызванной неблагоприятными экологическими условиями, рост продолжительности жизни. Расходы федерального бюджета по разделу «Охрана окружающей среды» в 2017 году составят 76,5 млрд рублей. Об этом сообщили в профильном комитете Госдумы РФ после рассмотрения подготовленного Правительством проекта бюджета на 2017 год. расходы по разделу «Охрана окружающей среды» были увеличены по сравнению с 2016 годом с 59,4 млрд году до 76,5 млрд рублей. Выделение значительных бюджетных средств на природоохранные мероприятия связаны, главным образом, с тем, что 2017 год объявлен в России годом экологии.

Особо пристального внимания со стороны представителей власти сегодня требует решение следующих задач:

- внедрение системы раздельного сбора мусора;
- решение проблемы чрезвычайно высокого уровня загрязнения окружающей - среды: как водных ресурсов, так и атмосферных слоев;
- начало использования возобновляемых энергетических ресурсов.

Предусмотрены также и способы пополнения бюджета путем введения различных плат за негативное воздействие на окружающую среду, а также экологических налогов[3].

Плата за негативное воздействие на окружающую среду взимается за следующие его виды:

-выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками (далее - выбросы загрязняющих веществ);

-сбросы загрязняющих веществ в водные объекты (далее - сбросы

загрязняющих веществ);

-хранение, захоронение отходов производства и потребления (размещение отходов).

Плата за негативное воздействие на окружающую среду подлежит зачислению в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

К экологическим налогам можно отнести: земельный налог, водный налог, налог на добычу полезных ископаемых, платежи при пользовании недрами, плату за использование лесов, плату за пользование водными объектами, находящимися в федеральной собственности; плату за пользование водными биологическими ресурсами по межправительственным соглашениям; плату за негативное воздействие на окружающую среду; утилизационный сбор[1].



Рисунок 2 – Платежи, взимаемые в РФ за пользование природными ресурсами

Суть данных платежей и налогов сводится к рационализации процесса природопользования, к повышению эффективности использования природных ресурсов и стимулированию бережного отношения к окружающей среде. Экологические налоги и платежи в целом призваны выполнять ряд функций: во-первых, это стимулирование экологической ориентированности поведения хозяйствующих субъектов и населения; во-вторых, покрытие экологических издержек (налоги либо платежи за пользование природными ресурсами, экологическими услугами); в-третьих, выполнение собственно фискальной функции, заключающейся в пополнении бюджета [2]. На сегодняшний день в РФ экологические налоги и платежи слабо выполняют все эти функции в силу недостаточной развитости самого

института экологического налогообложения. Перечень причин, которые определяют неэффективность действующей системы экологических налогов и платежей, включает в себя, прежде всего, несовершенство законодательной базы, низкий уровень контроля за собираемостью, полнотой и своевременностью поступления налогов, высокую степень коррупции в системе природопользования, низкие штрафы за нарушение природоохранного законодательства. В настоящее время проблему охраны окружающей среды могло бы решить создание государственного внебюджетного фонда, который четко определял бы структуру и основные направления расходов денежных средств по данным вопросам.

Использованные источники:

1. Барулин, С. В. Налогообложение природопользования / С. В. Барулин, Ю. Н. Солнышкова. – М.: Экономиста, 2013. – 288 с.
2. Боголюбов, С. А. Экологическое право / С. А. Боголюбов. – М.: НормаИнфра-М, 2011. – 436 с.
3. Голиченков, А. К. Экологический контроль: теория и практика правового регулирования / А. К. Голиченков. – М.: Изд-во МГУ, 2012. – 163 с.
4. Дубовик, О. Л. Экологическое право / О. Л. Дубовик. – М.: Проспект, 2009. – 688 с.

УДК 65.015.07

Сергиенко О.А.
магистрант
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ «TOYOTA»

В статье рассмотрена корпоративная культура как значимый элемент повышения эффективности компании. Проанализированы особенности организационной культуры одной из самых успешных автомобильных компаний Японии – «Toyota». На основе трехуровневой модели корпоративной культуры выделены базовые принципы философии японской компании «Toyota»

Ключевые слова: *корпоративная культура, философия бизнеса, принципы управления, персонал*

Актуальность работы обусловлена тем, что в современном мире окружающая среда бизнеса меняется настолько быстро, что даже рядовым исполнителям компании приходится постоянно принимать решения, поскольку на ознакомление с ситуацией, принятие решений и доведения их до руководства нет времени. Корпоративные планы, процедуры и стандарты устаревают слишком быстро, чтобы служить в качестве эффективных инструкций «на все случаи жизни». Поэтому наличие устойчивой и гибкой корпоративной культуры, адекватной к быстро меняющейся окружающей

среде, является одним из важнейших конкурентных преимуществ современной компании. Правильные принципы построения взаимоотношений в коллективе, осознанный выбор оплаты труда, подхода к нематериальным методам мотивации, стиля управления в компании, выстраивание соответствующей иерархии являются основополагающими принципами корпоративной культуры, оказывающими непосредственное воздействие на заинтересованность и эффективность работы персонала.

Формирование корпоративной культуры осуществляется посредством информационного воздействия на человека. Через обеспечение индивидуума информацией в различных формах создаются как индивидуальные, так и социальные ценности личности. В свою очередь, в сознании (подсознании) строится определенная модель восприятия тех или иных явлений, что формирует систему знаний, индивидуальный опыт, культуру поведения и общения.

Понятие «корпоративная культура» получило широкое распространение в 1980-е годы после публикации американским социологом Эдгаром Шейном книги «Организационная культура и лидерство». Следуя мыслям Э. Шейна, корпоративная культура – это совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и разделяемых большинством членов организации. По мнению автора, решающими факторами в процессе формирования внутрифирменной культуры поведения являются подсознательные представления, мысли и чувства человека по отношению к природе и истине, времени и пространству, обществу. Совокупность данных элементов, рассматриваемых им как первичный источник ценностей и поступков, выступает базой для формирования уникальной коллективной атмосферы предприятия. В результате, по мнению Э. Шейна, успех компании определяется согласованностью ее корпоративной культуры с целями и задачами организации в целом [1, с.68].

Говоря о базовых принципах корпоративной культуры, которые положительно сказываются на результатах работы компании, отметим, что в ходе исследования, проведенного американским бизнес-консультантом Джимом Коллинзом и его исследовательской группой, выяснилось, что наиболее успешные компании смогли добиться сочетания двух противоречащих друг другу принципов: дисциплины и предпринимательства. Смысл в том, что в процессе своего роста любая организация приобретает сложный иерархический вид, в котором дисциплина становится квинтэссенцией порядка и стабильности, необходимой для поступательного развития. Однако дисциплина может подавить энергию предпринимательства и готовность рисковать, т.е. привести к бюрократизации организации. По Дж. Коллинзу, рецепт успех – это сочетание дисциплины и предпринимательства.

Согласно модели американского экономиста Д. Дэнисона, корпоративная культура в компании проявляется в качестве миссии: общее

чувство цели и стратегии направляют и двигают членами организации в их профессиональном поведении; как элемент устойчивости – общие взгляды, верования и ценности стимулируют внутреннюю согласованность; наконец, вовлеченность способствует развитию духа ответственности и собственности [2, с.7].

Таким образом, корпоративная культура представляет собой разделяемую работниками организации уникальную совокупность норм, ценностей и убеждений, обуславливающих характер функционирования фирмы и способствующих ее успеху. Основная цель развития корпоративной культуры – помочь людям более продуктивно исполнять свои обязанности в организации и получать от этого большее удовлетворение, что, в свою очередь, по мнению последователей концепции корпоративного менеджмента, приведет к улучшению показателей экономической эффективности деятельности организации в целом.

Как и любая система, корпоративная культура состоит из различных элементов, определенных компонентов, которые отличаются друг от друга степенью видимости и сложности, и относятся к различным видам системной организации. Исследователями принято выделять три различных по характеру ценностей уровня корпоративной культуры: артефакты, провозглашенные ценности, основополагающие убеждения [3].

1. Артефакты – это уровень созданного в организации физического и социального окружения. К нему относятся искусственно сделанные, не присущие природе изделия, продукты цивилизации, культуры.

2. Провозглашенные ценности включают в себя декларируемые идеалы, цели и надежды. Ценности определяют, что хорошо и что плохо, какие ограничения нельзя преступать. Набор ценностей, воплощенных в философии или идеологии организации, служит руководством к действию в ситуации неопределенности или кризиса.

3. Основополагающие убеждения - это устойчивые взгляды на идеалы и принципы, которые присущи организации; скрытые и принимаемые на веру предположения, направляющие поведения людей в организации и помогающие им воспринимать атрибуты корпоративной культуры.

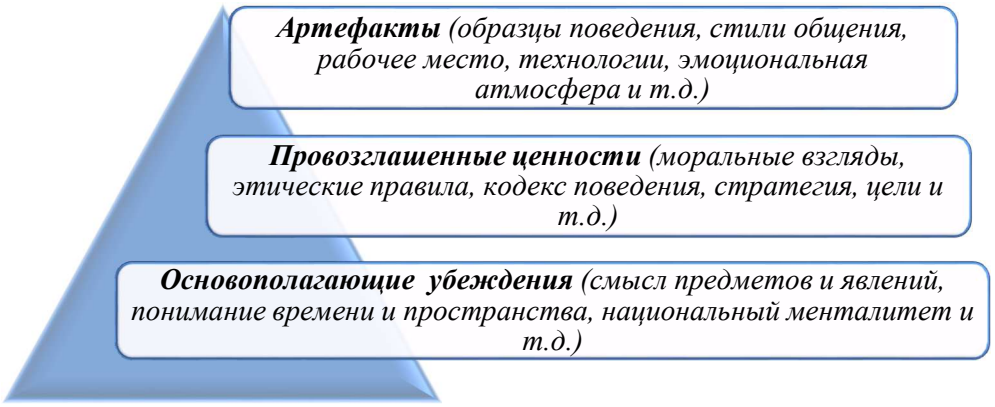


Рисунок – Три уровня корпоративной культуры

Уровни корпоративной культуры выстроены в соответствии с их видимостью. Уровень артефактов является самым поверхностным уровнем корпоративной культуры, включающий все внешние проявления культуры, которые способен воспринимать человек. Уровень провозглашенных ценностей – более глубокий, неявно проявляемый уровень, который обнаруживается либо через взаимодействие с физическим окружением, либо через социальный консенсус. Уровень основополагающих убеждений находится в сфере подсознания, и недостаточно осознаются сотрудниками данной организации. Убеждения раскрываются лишь в процессе специального анализа и, в основном, носят лишь гипотетический характер.

Дальнейшее исследование базовых постулатов корпоративной культуры и их влияния на работу компании будем проводить на примере японской автомобильной компании Toyota. В современной литературе японский менеджмент рассматривается в различных ракурсах. Наиболее распространенная точка зрения сводится к тому, что японский менеджмент отличается от всех остальных систем менеджмента своей уникальной культурой, которая сплачивает членов корпорации в процессе достижения общефирменных целей. Двумя фундаментальными принципами японского бизнеса являются гармония и семейно ориентированное управление, т.е. управление, в котором реализуются принципы взаимодействия, аналогичные семейным.

В японской корпоративной культуре работник считается самой большой ценностью для компании, взаимоотношения в коллективе строятся на взаимном доверии, сотрудничестве, поддержки в решении задач. Японские сотрудники преданы своей компании. Каждый служащий убежден, что от его действий зависит успех всего предприятия. Японцы имеют высокую работоспособность, редко отдыхают. Основное отличие японской корпоративной культуры от американской заключается в том, что для японских сотрудников основная ценность – успех и процветание компании, тогда как для большинства сотрудников американских компаний на первом месте по значимости находится материальное вознаграждение и карьерный рост [4, с.382].

Главная особенность корпоративной культуры Японии – пожизненный найм, который поощряет развитие навыков, специфических для данной компании и формирует высокопрофессионального специалиста. Именно по этой причине в японских компаниях редко увольняют, что, по мнению критиков практики пожизненного найма, глушит желание самосовершенствоваться – со временем надбавки к зарплате и бонусы будут идти вместе со стажем, достаточно выполнять только свои профессиональные обязанности. Однако при переходе в другую компанию все привилегии теряются, и приходится начинать с нуля.

Для «Toyota» изначальная специальность будущего сотрудника не имеет почти никакого значения. Закончив филологический факультет, можно начать свою карьеру в отделе продаж, затем перевестись в

бухгалтерию, после – в управление персоналом и так без конца. С самого начала ставится цель создания корпоративного «универсального солдата», который мог бы работать там, где это понадобится компании. Поэтому при приеме на работу смотрят не на специальность, а на университет, который закончил кандидат. Японские компании «покупают» не специальные навыки, а интеллектуальный потенциал сотрудника. За всеми этими практиками обучения персонала стоит один из ключевых японских принципов развития личности – гармоничность. В данном случае речь идет о том, чтобы человек развивался универсально, знал весь процесс, умел как можно больше. Кроме того, подобным образом развивается сеть знакомств, которая особенно пригодится сотруднику в процессе карьерного роста [5].

Бизнес в Японии не предусматривает тотального контроля со стороны руководства. Перед группой ставится цель, которую нужно достичь, а члены команды уже сами решают, как распределить задачи. Руководство только контролирует результаты команды на промежуточных этапах. Для японского бизнеса приемлемой является публичная критика подчиненных на корпоративных собраниях. Для сотрудника американской или европейской компании это может показаться резким и неприятным событием, но у японцев другая культура воспитания. Они воспринимают порицание как вполне естественное явление. Порицание и критика у японцев это возможность выявить ошибки и неточности в своих действиях, для того чтобы, скорректировав свое поведение, вновь приступить к своим профессиональным обязанностям.

В Японии, несмотря на длительное влияние других культурных систем, в особенности американской, традиционное представление о том, что компания – это одна семья, по-прежнему доминирует. В Японии, в отличие от многих стран, где решения принимаются большинством голосов, делается акцент на учете мнения меньшинства, на том, чтобы все участники пришли к единой точке зрения. Используя концепцию пожизненного найма сотрудников, руководство компании стремится к стабильности и надежности, никто не хочет, чтобы менялся ее состав. Руководство рассчитывает на полную отдачу от каждого сотрудника, независимо от его семейных и прочих обстоятельств. Служащие хотят работать до пенсии и надеются, что их заслуги и лояльное отношение к фирме будут учтены.

В Японии практически во всех организациях действует закон старшинства. Начальник после работы периодически зовет молодых подопечных сотрудников в кафе, где угощает их и дает советы, как по работе, так и по личным вопросам, что является дополнительным способом мотивации труда. Поскольку служащие, как правило, посвящают всю жизнь одной компании, в организации устанавливаются тесные связи на основе коллективного взаимодоверия. На заседаниях никто не повышает голоса. На поступающее предложения все мирно кивают, процесс обсуждения идет гладко. Если, например, выяснилось, что один из сотрудников компании сделал что-то не так, то все сотрудники – от уборщицы до директора, - кто

оказался в момент получения этого известия на месте, опустят голову и искренне извинятся. Поэтому здесь стремятся избегать конфликтов, чтобы всем членам этой семьи было хорошо [6, с.48].

Успех фирмы Toyota уже многие десятилетия вызывает неизменный интерес у менеджеров и бизнесменов по всему миру. Надежность автомобилей «Toyota» стала эталоном для мировой автопромышленности, поэтому каждый, кто заинтересован в повышении качества товаров и услуг, так или иначе, знакомится с опытом этой корпорации. Так, профессор кафедры промышленной и операционной инженерии Джеффри Лайкер в своей монографии «Dao Toyota» рассказывает читателям об истоках успеха Toyota. Анализируя философию бизнеса японской корпорации, Дж. Лайкер выявил, что уникальная корпоративная культура Toyota, которая базируется на принципах гармонии и внутрисемейного урегулирования гармонично сочетается с базовыми принципами управления, которые были выработаны в компании за долгий период ее существования. Профессор выявил 14 принципов управления, которые включает в себя следующие положения:

1. Принимай управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям.

2. Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем.

3. Используй «вытягивающую» схему, чтобы избежать перепроизводства. Организация работы производства требует, чтобы потребитель получал то, что ему требуется, в нужное время и в нужном количестве.

4. Выравнивай объем работ. Для того чтобы создать правильное бережливое производство и добиться улучшения качества обслуживания, нужно выровнять график производства, не всегда строго следуя порядку поступления заказов.

5. Останавливай производство, если того требует качество.

6. Стандартные задачи и делегирование полномочий сотрудникам – основа непрерывного совершенствования.

7. Используй визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной.

8. Используй только надежную, испытанную технологию.

9. Воспитывай лидеров, которые досконально знают свое дело, исповедуют философию компании и могут научить этому других.

10. Воспитывай незаурядных людей и формируй команды, исповедующие корпоративную философию.

11. Уважай своих партнеров и поставщиков, ставь перед ними трудные задачи и помогай совершенствоваться.

12. Хочешь разобраться в ситуации, посмотри на все своими глазами.

13. Принимай решения, не торопясь, взвесив все возможные варианты.

14. Сделай свою компанию обучающейся организацией за счет

неустанного анализа и непрерывного совершенствования [7, с.702].

Целенаправленная деятельность менеджеров фирмы по воспитанию персонала в духе данных управленческих постулатов организационной системы играет немаловажную роль в развитие корпоративного сознания рабочих, инженеров, управленцев, что, безусловно, способствует успеху фирмы. Далее, используя трехуровневую модель корпоративной культуры, которая представлена на рисунке, распределим базовые принципы философии японской компании Toyota по трем группам: артефакты, провозглашенные ценности, основополагающие убеждения.

Таблица - Базовые принципы корпоративной культуры компании Toyota

Уровни корпоративной культуры	
Артефакты	*1. Стаж, возраст – критерий продвижения.* *2. Групповая ответственность.* *3. Отказ от жесткого формального контроля.* *4. Источник власти – старшинство.* *5. Строгое соблюдение взаимных обязательств, в том числе между руководителями и подчиненными.*
Провозглашенные ценности	*1. Главное – успех компании, групповые ценности.* *2. Установка на инициативу подчиненных.* *3. Предпочтение групповых процессов при принятии решений.* *4. Возможность постоянно выявлять проблемы и улучшать систему.* *5. Ориентация персонала на будущее.*
Основополагающие убеждения	*1. Лидер в состояние внести весомый вклад в общее дело.* *2. Порицание и критика – это возможность выявить ошибки и неточности.* *3. Делегирование полномочий – основа непрерывного совершенствования.* *4. Непрерывное обучение и процесс постоянного совершенствования – залог успеха организации.*

Таким образом, нет сомнения, что в каждой стране своя корпоративная культура – в Америке доминирует культура успеха, в Европе – согласия, в Японии – синтеза. Данная культура составляет основу развития любой успешной компании. Формирование корпоративной культуры всегда связано с рядом инноваций, направленных на достижение стратегических целей компании и, тем самым, сохранения конкурентоспособности компании на рынке. Фундаментальной основой корпоративной культуры Toyota является правильный порядок, гармония и внутрисемейное урегулирование, которые формирую уникальный подход к персоналу, заключающийся в воспитании,

обучении и развитии будущего лидера, который мог бы внести достойный вклад в общее дело, умел думать и следовать принципам и философии «Toyota» на всех уровнях организационной структуры. Лидер должен быть дальновидным, чтобы понять, что делать, знающим, чтобы научить других, как это делать, и умелым, чтобы воспитать людей, которые должны понимать, что от них требуется, и выполнять свою работу наилучшим образом. Такой подход дает куда большую отдачу, чем использование лидера исключительно для решения сиюминутных финансовых проблем, принятия оперативных решений в отношении сложившейся ситуации или поиска выхода из затруднительного положения. Преданность лидера сказывается на конкурентоспособности компании и ее жизнеспособности в долгосрочном аспекте. Компания, которая воспитывает собственных лидеров и считает важнейшей функцией управления «создание обучающейся организации», закладывает фундамент для подлинного долгосрочного успеха.

Использованные источники:

1. Пименова Д.В. Корпоративная культура как фактор повышения эффективности деятельности предприятия / Д.В. Пименова, О.Г. Бодрова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2014. №3 (11). С. 66-70.
2. Келейникова С.В. Корпоративная культура как фактор повышения эффективности деятельности предприятий / С.В. Келейникова // Studium. 2013. №26-27. С. 5-9.
3. Корпоративная культура. Уровни корпоративная культура [Электронный ресурс] URL: http://spargalki.ru/marketing/126-svazi-s-obchestvennostyu.html?start=5
4. Квасова О.А. Корпоративная культура японской автомобильной компании «Тойота» / О.А. Квасова // Актуальные проблемы гуманитарных наук. №1. 2012. С. 380-383.
5. Лайкер Д.К. Корпоративная культура Toyota [Электронный ресурс] URL: http://fictionbook.ru/static/trials/05/02/57/05025758.a4.pdf
6. Латышев И.О. Особенности корпоративных культур ведущих автопроизводителей / И.О. Латышев, М.Б. Гадиева // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 46-51.
7. Баженов Г.Е. Корпоративная культура бережливого производства / Г.Е. Баженов, А.В. Дьячкова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-1 (76-1). С. 701-703.

УДК 338.431

Сергиенко Е.С.
старший преподаватель
факультет «Управления»
Закарян М.А.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Управления»
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК, РЫНОК ЗЕРНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается состояние сельскохозяйственного рынка России, в частности, рынок зерна. Исследование данного сегмента АПК позволило выявить не только текущее состояние, но и оценить перспективы развития и укрепления положения рынка зерна в экономике. Актуальность рассматриваемой темы обусловлена сложной экономической и геополитической ситуацией в стране и за ее пределами. Отсюда вытекает необходимость эффективного использования потенциала сельскохозяйственной отрасли, которая сможет обеспечить продовольствием не только граждан страны, но и повысит экономические показатели экспорта на внешних рынках.

Ключевые слова: АПК, сельское хозяйство, зерновые культуры, экономика, экспорт, ВВП.

THE RUSSIAN AGRICULTURAL MARKET, GRAIN MARKET: CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The article is about the status of agricultural market of Russia, in particular, the grain market. The research in this segment of agribusiness has helped to identify not only the current state, but also to assess the prospects of development and strengthening of the regulation of the grain market in the economy. The relevance of the topic due to the difficult economic and geopolitical situation in the country and abroad. Hence, the need for effective use of the potential of the agricultural sector, which can provide food not only for citizens, but also improve the economic performance of export on foreign markets.

Keywords: agriculture, cereals, economy, exports, GDP.

Агропромышленный комплекс является сложной, многоуровневой системой, с многочисленными отраслями и подразделениями, результатом функционирования которого являются потребительская продукция, которая на рынке занимает свыше 70% от общего количества представленных на рынке.

Сельское хозяйство занимает одну из ключевых подразделений данной отрасли. Оно включает в себя растениеводство и животноводство. Растениеводство одна из основных составляющих отпасли сельского

хозяйства. Задачей растениеводства является возделывание сельскохозяйственных культур и использование дикой растительности. Отрасль растениеводство включает в себя все подотрасли, связанные с выращиванием растений: полеводство, луговодство, овощеводство, плодоводство, цвебтоводство, лесоводство. выращиваются зерновые культуры, садоводство, овощеводство. В животноводческом секторе функционируют фермы крупного рогатого скота, овцеводство, птицеводство.

Сельское хозяйство является одной из самых важных и приоритетных отраслей народного хозяйства. В структуре валовой добавленной стоимости доля отрасли составила 3,8% в 2013 г., по данным Росстата. В последние годы рост производства валовой продукции сельского хозяйства превышает темпы роста в пищевой промышленности и экономики РФ в целом. Производство валовой продукции сельского хозяйства в текущих ценах возросло с 2012 по 2014 гг. на 29%. Наибольшие темпы роста валовой продукции за период 2010–2014 гг. достигнуты в 2013 г. – 105,8%, в том числе в растениеводстве – 111,2% и в животноводстве – 100,6%. Значительный рост в сельском хозяйстве за указанный период достигнут благодаря увеличению объёмов государственной поддержки отрасли в ходе реализации Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.». [1, с. 5].

В сельскохозяйственном сезоне 2014–2015 гг. на мировой рынок РФ поставила рекордные объёмы зерна за всю историю экспорта – 31,7 млн. тонн. За период с начала зернового экспорта в постсоветский период РФ нарастила долю в структуре мирового экспорта пшеницы с 4% до 14%, что позволило в сезоне 2014–2015 гг. переместиться на 3-е место в мире по экспорту пшеницы [1, с. 3].

Если рассмотреть аграрный сектор в целом, то можно заметить преобладание мелких форм фермерского хозяйства. Они затормаживают развитие сектора, так как функционируют с низкой эффективностью, причиной этому является устаревшие технологии обработки земли, низкоурожайные сорта зерна, отсутствие квалифицированной рабочей силы и нехватка финансирования. Основной целью таких производителей является выживание на рынке и простое воспроизводство.

Сельское хозяйство помимо воздействия политических и экономических факторов, также зависит от климатических и погодных условий. Фермеры и средние формы фермерских хозяйств практически каждый год рискуют остаться с низким, едва покрывающим расходы урожаем. Особенно зависимы предприятия, которые технически не приспособлены к неблагоприятным погодным условиям.

Высокие ценовые издержки вносят различные удобрения и ядохимикаты от вредителей. Зачастую эти два компонента играют ключевую роль для достижения высоких показателей сбора урожая.

В отношении земельных ресурсов остаётся высокой доля неиспользуемых земель сельхозназначения в РФ. РФ обладает огромным потенциалом сельскохозяйственных земель – 406,2 млн. га, или 13% всего земельного фонда. Обширные площади земельных ресурсов находятся в неблагоприятных для ведения сельскохозяйственного производства условиях. В настоящее время на территории РФ изъяты из оборота 20 млн. га сельскохозяйственных земель, для возврата в оборот которых необходимо решение следующих задач: систематическое воспроизводство и повышение природного плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения; защита земель от воздействия негативных техногенных факторов; внесение минеральных удобрений. [1, с. 6].

В период с 1990 г. по 2012г. Количество пахотных земель сократилась на 40 млн. га; динамика введения в оборот неиспользуемых до этого пахотных земель сократилась на более чем 50% в период с 2008г. По 2013г. Причиной этому могут выступать экономические кризисы и нестабильная экономическая обстановка в России и мире; 77% неиспользуемых под посевы земель пригодны для этого, но необходимы средства и технологии, чтобы восстановить пригодность почвы, очистить от непригодной растительности.

Ни для кого не секрет, что уровень развития сельского хозяйства в России существенно отстает от показателей ведущих стран в этой отрасли. И дело не в отсутствии финансирования - государство ежегодно наращивает выделение средств из бюджета, делая ставку на аграрный сектор как один из ведущих отраслей промышленности и источник обеспечения продовольственной безопасности страны. Финансирование выделяется не только непосредственно предприятиям, выращивающим зерновые культуры, но и всевозможным исследовательским центрам, специализированным научным учреждениям (аграрные университеты, колледжи), финансирование НИОКР.

Россия обладает обширными плодородными землям, водными ресурсами и климатическими условиями, которые во многих передовых странах, производящих зерновые культуры, уступают по показателям. Но, несмотря на это, аграрный сектор российской экономики уступает скандинавским странам, США и Канаде, что еще раз подтверждает, что природные условия — далеко не решающие в процессе выращивания сельскохозяйственной продукции. Куда важнее структурные изменения внутри отрасли, эффективная направленность финансовых, трудовых и технических ресурсов, а также качество семян.

Основными целями государственной политики в сфере АПК в настоящее время являются обеспечение регулирующего воздействия на инвестиционный процесс путем реализации научно обоснованного ценообразования, проведения гибкой кредитной, налоговой и амортизационной политики, увеличения возможностей лизинга, стимулирования предпринимательской деятельности и предоставления льгот

инвесторам при приватизации, целевого государственного финансирования, выделения приоритетных направлений инвестирования и других видов финансирования, составления индикативных планов капитальных вложений. [1, с. 11].

Исходя из вышесказанного можно сделать несколько выводов о состоянии аграрного сектора российской экономики:

1. Агропромышленный комплекс — это сложная, многоуровневая система, с многочисленными отраслями и подразделениями, результатом функционирования которого являются потребительская продукция, которая на рынке занимает свыше 70% от общего количества представленных на рынке.
2. Сельское хозяйство является одной из самых важных и приоритетных отраслей народного хозяйства.
3. Наиболее перспективными стратегиями зерновых компаний с точки зрения устойчивости бизнеса и его способности эффективно функционировать в условиях кризиса являются стратегии диверсификации бизнеса внутри и за пределами АПК, а также усиление интеграции в зерновом и смежных секторах АПК.
4. В зерновом сегменте АПК наибольшую эффективность вносят крупные агрохолдинги, в которых сосредоточены инвестиции, позволяющие внедрять новые технологии посева и обработки зерна, а также управление процессами и контроль с стороны компетентных органов.

Использованные источники:

1. Берегатнова Е. В. Российский рынок зерна: состояние, перспективы. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. 2015.
2. Ускова Т.В., Селименков Р.Ю., Чекавинский А.Н. Агропромышленный комплекс региона: состояние, тенденции, перспективы / Монография, 2013
3. Кетова Н. П. Отраслевой маркетинг: стратегии, функции, приоритеты: учеб.пособие / Н. П. Кетова. - М.: Вузовская книга, 2012.
4. Власов С. Д. Роль государственного регулирования в развитии АПК //Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета // № 5 (44) /2012
5. Лысенко Е. Совершенствование форм хозяйствования в аграрном секторе / Экономист, 2011, №10.

УДК 338.431

Сергиенко Е.С.
старший преподаватель
факультет «Управления»
Кучуберия З.Т.
студент 2 курса магистратуры
факультет «Управления»
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЭКСПОРТНЫЙ И ИМПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

В статье рассматривается соотношение экспорта и импорта сельскохозяйственного рынка России, в частности, рынок зерна. Исследование маркетинга в данном сегменте АПК позволило выявить не только текущее состояние, но и оценить перспективы развития и укрепления положения рынка зерна в экономике. Актуальность рассматриваемой темы обусловлена сложной экономической и геополитической ситуацией в стране и за ее пределами. Отсюда вытекает необходимость эффективного использования потенциала сельскохозяйственной отрасли, которая сможет обеспечить продовольствием не только граждан страны, но и повысит экономические показатели экспорта на внешних рынках.

Ключевые слова: АПК, сельское хозяйство, зерновые культуры, экономика, экспорт, ВВП.

EXPORT AND IMPORT MARKETING AS A METHOD OF STATE REGULATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES.

In the article has been considered the ratio of exports and imports of agricultural market of Russia, in particular, the grain market. The study of marketing in this segment of agribusiness has helped to identify not only the current state, but also to assess the prospects of development and strengthening of the regulation of the grain market in the economy. The relevance of the topic due to the difficult economic and geopolitical situation in the country and abroad. Hence, the need for effective use of the potential of the agricultural sector, which can provide food not only for citizens, but also improve the economic performance of exports in foreign markets.

Keywords: agriculture, cereals, economy, exports, GDP, marketing, import

Существование социально-экономических систем представляет собой циклический процесс, для которого характерна закономерность наступления и разрешения кризисов. Экономика никогда не находится в состоянии покоя. Процветание не редко сменяется крахом, показатели национального дохода, уровня занятости, темпов роста производства, а также цены и прибыли понижаются. В конце концов, достигается нижняя точка, и опять начинается

оживление. На более высоком витке раскручивающейся спирали истории, более прогрессивном по сравнению с предыдущим этапом, кризисы протекают с разной степенью остроты и их возможными проявлениями. Нечто подобное, то, что называется кризисом в экономике, происходит сейчас в мире и в России.

С подобной ситуацией нестабильности на зарубежных рынках столкнулись и органы государственного регулирования экспортных и импортных поставок. Сложившуюся ситуацию можно отрегулировать, путем внедрения экспортного и импортного маркетинга в число методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, так как осуществление маркетинговой и сбытовой деятельности имеет тесную связь с необходимостью изучения чужого языка, привычек, традиций, потребностей потребителей, а также отношений с иностранными партнерами.

На сегодняшний день важнейшей задачей, стоящей пред Россией является возможность выхода на зарубежный рынок на ровне с другими ведущими странами мира. Для достижения данной цели необходим постоянный контроль и наблюдение за развитием международных рынков, в постоянно изменяющейся политико-экономической ситуации, а также соблюдение определенных правил изучения маркетинговой среды в конкретной стране.

Под экспортным маркетингом мы понимаем планирование и организацию изучения рынков на территории иностранных государств с целью эффективного продвижения на них отечественной продукции с учетом условий сбыта, деловых обычаев, национальных традиций, валюты, социально-культурной среды, т.е. попытка расширить границы национальных рынков сбыта. Кроме того, в задачу экспортного маркетинга входит формирование новых потребностей производства и населения за рубежом.

Внедрение экспортного и импортного маркетинга в государственное регулирование внешнеторговой деятельности РФ позволит сделать правильный выбор конкретных стран, как сегмента экспортного рынка, минимизировать риски, консультационную и дипломатическую поддержку экспортных поставок продукции, оценку факторов, способствующих и препятствующих экспорту продукции на рынки зарубежной страны, после выполнения масштабной информационно-аналитической работы по исследованию зарубежных рынков.

Известно, что сложившаяся ситуация украинского конфликта в 2014 году принесла России, как экономический, так и финансовый кризисы, сказавшиеся на состоянии страны в общем и на отрицательную реакцию со стороны многих иностранных политиков. Именно это послужило причиной внедрения политических и экономических санкций против нашей страны, что также отрицательно сказалось на инвестиционной привлекательности –

объём ПИИ упал на 7,1 млрд долл. США по сравнению с 2013 годом. 83

Грамотное применение маркетинговых инструментов позволят многократно увеличить объемы производства и сбыта отечественной сельскохозяйственной продукции, повысить рентабельность продажи имидж государства на мировой арене.

Однако, прогнозы главы Российского фонда прямых инвестиций Кирилла Дмитриева утешительны, так как в агросекторе России заметен значительный рост инвестиционной активности, позволяющее улучшить сложившуюся ситуацию в стране.

По мнению экспертов, привлечение иностранных инвесторов происходит по причине существования огромного количества неиспользованных земельных участков, а также стратегическое расположение нашей страны относительно европейских и азиатских рынков сбыта. Иными словами, иностранные инвесторы понимают, что их инвестиции полностью оправдаются.

Привлечение иностранных инвестиций позволят в полной мере внедрить экспортный и импортный маркетинг в регулирование внешнеэкономических отношений и воспользоваться положительным эффектом от данного внедрения.

Импортный маркетинг – особая форма исследований внутренних товарных и региональных рынков для формирования благоприятных условий, способствующих обеспечению своевременных поставок продукции из-за рубежа. Целью импортного маркетинга является удовлетворение потребностей отечественных потребителей, создание благоприятных условий, способствующих обеспечению своевременных поставок продукции из-за рубежа для социально-экономического развития региона или отрасли, достижение максимальной потребительской удовлетворенности тем или иным товаром, обеспечение максимально возможного разнообразия товаров с целью предоставления потребителю максимально широкого выбора; максимальное повышение качества жизни за счет широкого ассортимента, высокого качества, доступности продукции и сохранения окружающей среды, являясь инструментов государственного, в частности территориального, регулирования внешнеторговой деятельности.

Одной из важнейших областей применения импортного маркетинга является сфера государственных закупок. Государственные закупки представляют собой совокупность продуктов и услуг, произведенных как за рубежом, так и в пределах страны, совершаемые за счет средств государственного бюджета.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что увеличение уровня иностранных инвестиций, государство способно в полной мере обеспечить своих граждан необходимыми продуктами, применяя при

[83]Программа Международной конференции по обеспечению роста инвестиций в России «ИнвестРос» 2015 [Электронный ресурс].

этом функции импортного и экспортного маркетинга, так необходимого на сегодняшний день, в мире кризисов и переворотов.

Использованные источники:

1. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг: учебник для вузов - 2-е изд.,СПб. и др.: Питер, 2009.
2. Комов И.В. Теоретические подходы к дефиниции понятия «агроресурсный потенциал» // В сборнике: Ландшафтно-экологическое состояние регионов России материалы всероссийской научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 76-82.
3. Лысенко Е. Совершенствование форм хозяйствования в аграрном секторе / Экономист, 2011, №10.
4. Беспахотный Г., Барышников Н. Возможности финансирования сельского хозяйства / Экономист, 2013, №10.
5. Алексунин В.А. Международный маркетинг. М.: Издательский дом Дашков и К, 2007.
6. Васильев Г.А., Ибрагимов Л.А., Каменева Н.Г. Международный маркетинг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

Сивцева В.И.
студент 4 курса
Финансово-экономический институт
Колочева З.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Финансы и банковское дело»
«Северо-Восточный федеральный
университет им. М. К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ОАО РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) «НК «ТУЙМААДА-НЕФТЬ»

Статья посвящена анализу управления дебиторской задолженностью на примере ОАО «НК «Туймаада-Нефть».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оценка оборачиваемости, экономика.

Sivtseva V.I., student
4 rates, Financial and economic institute
Northeast federal university of M.K. Ammosov
Russia, Yakutsk
Kolocheva Z.V., scientific director,
senior teacher “Finance and banking”
Northeast federal university of M.K. Ammosov
Russia, Yakutsk

ARTICLE IS DEVOTED TO THE ANALYSIS OF MANAGEMENT OF RECEIVABLES ON THE EXAMPLE OF JSC TUYMAADA-NEFT OIL COMPANY.

Keywords: accounts receivable, turnover assessment, economy.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к образованию дебиторской задолженности, которая в процессе финансово-хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений. Возникновение дебиторской задолженности обусловлено, в частности, нарушением условий имеющихся между лицами обязательств. Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Актуальность работы обусловлена тем, что совершенствование управления дебиторской задолженностью на предприятии имеет большое значение для предприятий, функционирующих в условиях рынка, т. к. умелое и эффективное управление этой частью текущих активов является неотъемлемым условием поддержания требующегося уровня ликвидности и платежеспособности.

Анализ и управление дебиторской задолженностью рассмотрим на примере Открытого акционерного общества Республики Саха (Якутия) «Нефтяная компания «Туймаада-нефть».

Анализ начнем с изучения объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности (см. табл.1)

Таблица 1

Динамика показателей дебиторской задолженности ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2013-2015 гг., в тыс. руб.

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	Абс.откл, тыс.руб			Темп прироста, %		
				2014 г к 2013 г	2015 г к 2014 г	2015 г к 2013 г	2014 г к 2013 г	2015 г к 2014 г	2015 г к 2013 г
Покупатели и заказчики	267845	237468	193855	-30377	-43613	-73990	-11,34	-18,37	-27,62
Авансы выданные	182719	379396	758886	196677	379491	576168	107,64	100,03	315,33
Налоги и сборы	126942	24387	14033	-102556	-10354	-112909	-80,79	-42,46	-88,95
Страховые взносы	0	303	143	303	-160	143	100,00	-52,85	100,00
Подотчетная сумма	584	227	0	-357	-227	-584	-61,12	-100,00	-100,00
Прочие расчеты с персоналом	77789	56006	47955	-21782	-8051	-29834	-28,00	-14,38	-38,35

Прочие дебиторы	2013	6135	25102	4122	18968	23089	204,76	309,19	1147,07
Итого дебиторская задолженность	657892	703921	1039974	46029	336053	382082	7,00	47,74	58,08

Снижение суммы задолженности покупателей и заказчиков говорит о том, что организация стала эффективно контролировать прирост задолженности, заранее реагируя и ликвидируя возникающие долги.

С каждым годом растет сумма выданных авансов, по которым еще не рассчитались. Их сумма увеличилась почти в 4 раза за весь период. Данная ситуация объясняется тем, что, в основном, все поставщики работают с предоплатой.

Заметно снизилась сумма выплаченных налогов. Страховые взносы на 2015 год в два раза меньше чем в 2014 году. Предприятие снизило подотчетные суммы на конец периода.

Прочие расчеты с персоналом составили в 2015 году 47955 тыс.руб, что на 29834 тыс.руб меньше чем в 2013 году. Расчеты с прочими дебиторами составили в 2015 году 25102 тыс.руб, что почти в 10 раз больше чем в 2013 году.

Таким образом, предприятие значительно снизило дебиторскую задолженность путем снижения задолженности покупателей, а также суммы налога на добавленную стоимость.

Однако общая сумма дебиторской задолженности увеличилась за счет роста суммы выданных авансов поставщикам.

Далее рассмотрим структуру дебиторской задолженности. Данные также представим в виде аналитической таблицы (см. табл.2)

Таблица 2

Состав и структура дебиторской задолженности ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2013-2015 гг., в процентах (%)

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	Абс.откл.		
				2014 г к 2013 г	2015 г к 2014 г	2015 г к 2013 г
Покупатели и заказчики	40,71	33,74	18,64	-6,98	-15,09	-22,07
Авансы выданные	27,77	53,90	72,97	26,12	19,07	45,20
Налоги и сборы	19,30	3,46	1,35	-15,83	-2,12	-17,95
Страховые взносы	0,00	0,04	0,01	0,04	-0,03	0,01
Подотчетная сумма	0,09	0,03	0,00	-0,06	-0,03	-0,09
Прочие расчеты с персоналом	11,82	7,96	4,61	-3,87	-3,35	-7,21
Прочие дебиторы	0,31	0,87	2,41	0,57	1,54	2,11
Итого дебиторская задолженность	100,00	100,00	100,00			

Основную долю дебиторской задолженности составляют авансы выданные - 72,97%. Снизились доли налогов и сборов, а также прочих расчетов с персоналом. Доли страховых взносов, подотчетных сумм, а также расчетов с прочими дебиторами изменились не значительно.

Оценка эффективности управления дебиторской задолженности включает в себя оценку ее оборачиваемости.

Необходимо более детально изучить показатели оборачиваемости дебиторской задолженности и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств в расчетах (см. табл.3)

Таблица 3

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ОАО НК «Туймаада-Нефть» за 2013-2015гг., тыс.руб.

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	Абс.отклонение		
				2014 г к 2013 г	2015 г к 2014 г	2015 г к 2013 г
Выручка, тыс.руб	1850396	3025296	5045057	1174900	2019761	3194661
Себестоимость, тыс.руб	1786281	2592434	4506470	806153	1914036	2720189
Среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс.руб	636938,5	680906,5	871947,5	43968	191041	235009
Продолжительность погашения дебиторской задолженности, дн	125,64	82,15	63,08	-43,49	-19,07	-62,56
Темп роста дебиторской задолженности, %	103,40	106,90	128,06	3,50	21,15	24,65
Экономия (перерасход) средств вследствие изменения продолжительности оборота дебиторской задолженности, тыс.руб	-6,86	-193,22	-110,32	-186,36	82,90	-103,46

Увеличение среднегодовой величины дебиторской задолженности повлияло на снижение показателя продолжительности погашения дебиторской задолженности, несмотря на то, что размер выручки увеличился.

Рассмотрим показатели темп роста дебиторской задолженности организации. Наблюдается значительный рост дебиторской задолженности. Если в 2013 году темп роста дебиторской задолженности составил 103,40%, то в 2015 году он достиг значения 128,06%.

Вследствие уменьшения продолжительности оборота дебиторской задолженности в 2015 г. в организации выявлена экономия средств на сумму 110,32 тыс. руб.

Таким образом, в результате проведенного анализа управления дебиторской задолженностью в ОАО НК «Туймаада-Нефть» можно сделать вывод о том, что предприятие, выполняя условия договоров со своими контрагентами, осуществляет авансовые платежи в счет предстоящих поставок, что приводит к образованию дебиторской задолженности.

За счет снижения оборачиваемости дебиторской задолженности организация сэкономила средства в размере 110 тыс.руб.

Однако непогашенная в срок дебиторская задолженность ведет к отвлечению платежных средств из хозяйственного оборота предприятия, что приводит к снижению рентабельности бизнеса, а в отдельных случаях и к угрозе существования компании.

Использованные источники:

1. Ботвич А.В., Бутакова Н.М., Забурская А.В., Пабст А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление / А.В.Ботвич, Н.М.Бутакова, А.В.Забурская // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. - 2014. - № 4. - С. 128-136.
2. Посевкина Т. Н. Учет дебиторской и кредиторской задолженности / Т.Н.Посевкина // Проблемы развития современного общества. - 2015. № 17. - С. 204-207.

Сивцева В.И.
студент 4 курса
Финансово-экономический институт
Ушницкая Л.Е.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
«Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена изучению проблем жилищно-коммунального хозяйства в Республике Саха (Якутия) и пути ее решения.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, электроэнергетика, коммунальный комплекс.

Sivtseva V.I., student
4 rates, Financial and economic institute
Northeast federal university of M.K. Ammosov
Russia, Yakutsk
Ushnitskaya L.E., scientific director,
associate professor “Finance and banking”
Northeast federal university of M.K. Ammosov
Russia, Yakutsk

PROBLEMS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN REPUBLIC SAKHA (YAKUTIA) AND ITS DECISION

Article is devoted to studying of problems of housing and communal services in the Republic of Sakha (Yakutia) and a way of her decision.

Keywords: housing and communal services, power industry, municipal complex.

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из жизнеобеспечивающих и социально значимых отраслей экономики Якутии. Понимая это, правительство Республики Саха (Якутия) уже давно занимается решением проблем отрасли ЖКХ на системной основе.

До настоящего времени Якутия является одним из самых изолированных и труднодоступных регионов мира в транспортном отношении: 90% территории не имеет круглогодичного транспортного сообщения. В то же время в среднем на территории Якутии продолжительность отопительного сезона составляет 8-9 месяцев в году, а в арктической зоне – круглогодично.

Принятая правительством Республики Саха (Якутия) Государственная программа РС (Я) «Обеспечение качественными жилищно-коммунальными услугами и развитие электроэнергетики на 2012 – 2016 годы» охватывает предоставление услуг жилищно-коммунального комплекса и электроэнергетики на всей территории республики, в состав которой входят 423 административно-территориальных единиц (13 городов, 42 поселка и 368 наслегов и сел).

В отрасли функционируют 143 производственных предприятий и организаций государственного (муниципального) сектора. Наиболее крупными поставщиками жилищно-коммунальных услуг в Республике Саха (Якутия) являются: ГУП «ЖКХ РС (Я)», которому принадлежит 50,6% от общего объема оказываемых услуг, ОАО АК «Якутскэнерго», которому принадлежит 17,5%, и предприятия различной формы собственности - 31,9%.

Коммунальный комплекс республики образуют объекты теплогенерации, транспортировки теплоносителя и инфраструктурные сооружения. В населенных пунктах и городах Якутии эксплуатируются 1 605 котельных, из них 1 083 приходится на долю ГУП «ЖКХ РС (Я)», 57 котельных обслуживает ОАО «Теплоэнергосервис» в составе ОАО АК «Якутскэнерго», 306 ведомственных и 159 муниципальных котельных.

Практически во всех районах и городах республики отмечается высокий уровень изношенности тепловых сетей, не позволяющий обеспечить нормальное функционирование систем теплоснабжения. Средний износ достиг 56,9%.

Жилищный фонд Якутии составляет 18 902,8 тыс. кв. метров. Из них городской жилищный фонд - 12 056,2 тыс. кв. м (63,8%), сельский - 6 846,5 тыс. кв. м (36,2%). Число многоквартирных домов насчитывает 20,1 тыс. единиц, индивидуальных жилых домов - 111,6 тыс. В среднем, на каждого

жителя Республики приходится 19,9 кв. м площади жилых помещений.

Республика входит в число регионов Российской Федерации с наибольшим удельным весом ветхого и аварийного жилья - 15,6%. Одной из причин высокой доли ветхого жилья является то, что почти две трети жилищного фонда республики является деревянным (61,1% от общей площади) и только чуть более трети (36,8%) в каменном (кирпичном, панельном, монолитном) исполнении.

Старые жилые дома, построенные до 70-х годов прошлого столетия, составляют пятую часть жилищного фонда. Несмотря на ежегодное сокращение такого жилья, темпы устаревания зданий опережают обновляемость. Растет доля жилищного фонда с износом свыше 65% (с 9,5 до 17,2%), которая в основном происходит из-за обветшания деревянных жилых домов. Капитальный ремонт жилых зданий осуществляется в основном за счет средств республиканского бюджета.

Еще одной объективной проблемой при достижении надлежащего качества жилищно-коммунальных услуг в республике является ограниченность предоставляемых услуг в силу неразвитой инженерной инфраструктуры, в первую очередь отсутствия сетей водоснабжения и канализации.

В подавляющем количестве районов отсутствует возможность по предоставлению услуг централизованного водоснабжения и водоотведения, что негативно отражается не только на качестве жизни населения, но и на производственных показателях теплоснабжающих организаций (некомпенсируемые потери тепла и преждевременный износ оборудования в результате слива теплоносителя на бытовые нужды). Коллекторной канализации нет в 21 из 35 крупных административно-территориальных единиц республики.

Высокий износ объектов коммунальной инфраструктуры, отсутствие достаточных средств на обновление основных фондов, неразвитая инженерная инфраструктура приводят к нерентабельной работе предприятий коммунального комплекса республики. Так, ежегодные потери тепловой энергии оцениваются в 2 800 тыс. Гкал, или 21,3 %, неучтенный расход воды составляет 22 876 тыс. куб. м, или 24,3%.

С целью решения имеющихся проблем была разработана и одобрена Государственная программа РС (Я) «Обеспечение качественными жилищно-коммунальными услугами и развитие электроэнергетики на 2012 – 2016 годы».

Государственная программа РС (Я) «Обеспечение качественными жилищно-коммунальными услугами и развитие электроэнергетики на 2012 – 2016 годы» состоит из трех подпрограмм.

Подпрограмма «Предоставление качественных жилищно-коммунальных услуг организациями коммунального комплекса» предусматривает проведение комплекса мер, направленных на повышение качества предоставления жилищно-коммунальных услуг, достигаемых путем

эффективного управления жилищно-коммунальным комплексом, устойчивого и надежного функционирования коммунальных инженерных систем жизнеобеспечения. Основная цель подпрограммы состоит в повышении качества предоставления жилищно-коммунальных услуг на основе системной модернизации и достижения энергоэффективности коммунального комплекса.

Обеспечение населения Республики качественной системой водоснабжения будет осуществляться в рамках реализации подпрограммы «Чистая вода». Целью подпрограммы является обеспечение населения Республики Саха (Якутия) питьевой водой, соответствующей установленным нормативным требованиям.

Целью подпрограммы «Развитие электроэнергетики Республики Саха (Якутия) на 2012 – 2016годы» является обеспечение надежного и бесперебойного электроснабжения потребителей, повышение эффективности энергетического комплекса при безусловном обеспечении энергетической безопасности Республики Саха (Якутия).

Безусловно, на сегодняшний день существует много проблем в такой социально значимой сфере как жилищно-коммунальное хозяйство. Но все эти проблемы правительство Республики Саха (Якутия) стремиться решить как можно быстрее. Правительство на данный момент считает приоритетной задачей повышение качества жилищно-коммунальных услуг на основе самоокупаемости, эффективности и надежности функционирования систем жилищно-коммунального комплекса и развитие электроэнергетики для удовлетворения потребностей населения и хозяйственного комплекса Республики Саха (Якутия) в жилищно-коммунальных услугах в соответствии с установленными нормативами и стандартами.

Использованные источники:

1. Нуреев Р.М., Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономика общественного сектора: Учебник / Москва, 2015. Сер. Магистратура – с.144-149.
2. Пилявский В.П. Проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 3 (23).

Ситдикова А.Д.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Республика Башкортостан, г. Уфа

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Аннотация*: в данной статье раскрывается проблема информационной открытости деятельности государственных и муниципальных служащих и предложены варианты решения этих проблем.*

Ключевые слова*: информационная открытость, информация, демократическое общество, коррупция.*

Информационная открытость - это один из главных условий демократического общества. Она является способом взаимодействия граждан с государственным аппаратом. Информационная прозрачность между государственной властью и населением также важна для успешного развития и функционирования государства.

Под информационной открытостью понимается обеспечение доступа неограниченного круга лиц к информации независимо от цели ее получения.[2]

Полный доступ граждан к информации о деятельности органов власти необходимо для того, чтобы эффективно использовать информацию для осуществления своих прав и свобод. Также прозрачность информации органов власти является инструментом снижения уровня коррупции.

Информационная открытость деятельности органов государственной и муниципальной власти обеспечивает социальную защищенность населения. Получение открытой и своевременной информации дает возможность реального участия граждан в жизни страны.

На сегодняшний день разработаны различные законопроекты об обеспечении открытой информации, в которых государственные органы и органы местного самоуправления должны предоставить доступ гражданам к информации о своей деятельности, не объясняя необходимость ее получения.[1]

В основном информация раскрывается путем опубликования на официальных сайтах органов власти. Поэтому поводу возникают такие существенные проблемы, как:

1) Большинство населения не посещают такие сайты и не информированы о них. И даже если посещают, то интересующую информацию найти не могут, потому что информация неполная и устаревшая;

2) На сайтах предоставляется только общая информация.

Мероприятия по контролю информационной открытости деятельности государственных и муниципальных органов:

1) осуществление контроля по достоверности и полноте информации органов власти;

2) постоянное обновление информации и информирование населения о предстоящих изменениях;

3) своевременное рассмотрение писем, обращений граждан;

4) подробное описание своей деятельности: планы, ход действий и результаты о проделанной работе.

Таким образом, повышение информационной открытости государственной и муниципальной власти, позволит обществу контролировать деятельность органов власти, также снизить уровень коррупции. Открытость, прозрачность, достоверность информации позволит повысить качество обслуживания населения и доверие граждан к органам власти.

Использованные источники:

1. Федеральный закон « Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» [Электронный ресурс]: федеральный закон от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Каменская, Е. А. Сущность и особенности информационной открытости органов власти в современной России [Текст] / Е. А. Каменская // Общество: политика, экономика, право. – 2011.- № 2.- С. 18-23.
3. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.
4. Гарифуллина А.Ф., Мухаметдинова Э.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: А. Н. Плотников, А. В. Постюшков, Л. А. Тягунова. 2013. С. 42-43.
5. *Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф.* ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.
6. Ханнанова Т.Р БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ). Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
7. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
8. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.
9. Сафаров Р.Р., Шапошникова Р.Р. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 219-221
10. Файзелгаянов А.Ф., Шапошникова Р.Р. АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД С 2004 ПО 2014 ГОД NovaInfo.Ru. 2014. № 25. С. 77-78.
11. Асадуллина Н.З., Шапошникова Р.Р. РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 123-125.
12. Дикаев С.У., Сабитов И.К., Шарипкулова А.Ф. УГОЛОВНОЕ ПРАВО В СХЕМАХ И ОПРЕДЕЛЕНИЯХ. ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Уфа, 2010.
13. Сабитов И.К., Рябов С.А., Фаттахов Ч.Р. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ Вестник Башкирского университета. 2011. Т. 16. № 4. С. 1445-1448.
14. Толстыженко К.В., Хатмуллина Л.Р. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ Материалы II международной научно-практической конференции. 2014. С. 111-113.
15. Ханнанов Р.А. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА Башкирский сельскохозяйственный институт. Уфа, 1989.
16. Ханнанов Р.А. УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Право и политика. 2011. № 11. С. 1828-1854.
17. Ханнанов Р.А. ПРИРОДА, ПРАВО, ЮРИДИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ Уфа, 2009.
18. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.
19. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.
20. Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Уфа, 2013.
21. Ханнанов Р.А. УЧЕНИЕ О СОЦИАЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА Право и политика. 2010. № 3. С. 384-397.
22. Ханнанов Р.А. НОВАЯ ПАРАДИГМА ТРУДА:ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Теоретическая и прикладная экономика. 2013. № 4. С. 93-157.

Сидорова Е.Ю., доктор экономических наук
доцент, профессор
кафедра экономики
НИТУ МИСИС
Россия, г. Москва
Арыстанова Б.С.
магистрант
кафедра маркетинга, внешнеторговой деятельности и учета на предприятиях
Поволжский институт управления имени П.А.Столыпина - филиал РАНХиГС
Россия, г. Саратов

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: В данной статье раскрывается экономическая сущность налогов, дается характеристика принципов, признаков и функций налогов

Ключевые слова:

Раздел: Социально-экономические аспекты развития современного государства.

Экономический анализ в системе налогообложения организацией

Анализ и оценка налоговой системы, применяемой коммерческой организацией, выступает важным элементом в общей системе управления налогообложением **[3]**. Содержание налогового анализа заключается в определении влияния налогов на финансовое состояние организации, исследовании процессов налогообложения хозяйствующего субъекта во взаимосвязи и взаимозависимости с различными результативными показателями деятельности. Попытка исследовать эволюцию налогового анализа представлена в работе Чипуренко Е.В. (таблица 1).

Таблица 1 - **Хронология этапов становления и развития налогового анализа [5, с.17]**

Наименование этапа	**Характеристика этапа**
Этап I. «Определение универсальной нормы справедливого налогообложения» (XVIII в.)	Теоретические разработки по вопросам создания «идеальной» налоговой системы и поиски универсального уровня количественной оценки «справедливости» налогообложения, рассчитанного как показатель «тяжесть налогообложения» в виде доли национального дохода, которая формирует государственный бюджет посредством налоговых платежей.
Этап II. Обоснование расчетов с учетом конкретных условий страны» (XIX в.)	Критика теоретической необоснованности методики расчета универсального уровня количественной оценки «справедливости» налогообложения. Сделаны выводы о необходимости учета специфики экономических условий конкретной страны в определенный период времени для оценки результатов налогообложения.
Этап III. «Расчет налоговой нагрузки для послевоенного и	Интерес к определению результатов воздействия налогообложения на экономику после первой мировой войны, связан в Европе:

посткризисного регулирования экономики» (первая половина XX в.)	— с усилением налогового пресса в результате послевоенных реформ; — с репарационной проблемой для реализации «принципа минимума налогового бремени». В США интерес к анализу воздействия налогообложения на сбалансированность в частном секторе вновь возник после Великой депрессии 1929—1933 гг. в связи с внедрением кейнсианских методов регулирования экономики.
Этап IV. «Налоговое планирование деятельности организаций» (вторая половина XX в.)	Внедрение планирования в хозяйственную деятельность коммерческих организаций привело к возникновению налогового планирования как процесса оптимизации налоговых платежей, что потребовало разработки методик количественной оценки воздействия налогообложения на результаты деятельности.
Этап V. «Проблемы эффективного использования финансовых ресурсов» (начало XXI в.)	Экономический и финансовый кризисы начала века потребовали пристального внимания к проблемам управления финансами и анализа использования финансовых ресурсов на всех уровнях хозяйствования, в том числе, к оценке воздействия системы налогообложения на результаты хозяйственной деятельности.

В литературе выделяем "налоговый анализ", "экономический анализ в системе налогообложения", рассмотрим эти понятия:

1. Налоговый анализ - это совокупность приемов и способов, с помощью которой можно осуществить всестороннее изучение ресурсного потенциала организации, эффективность его использования и степень влияния на налогообложение, а также охарактеризовать корпоративную налоговую политику в конкретные временные периоды **[4, с.9]**;

2.*Анализ эффективности систем налогообложения предприятий это научный способ познания сущности экономико-правовых явлений и процессов в налоговом поле, образовавшемся на конкретном предприятии под влиянием внешних и внутренних факторов* **[1, с.13]**.

*В авторской интерпретации автор понимает под "н*алоговый анализ" - это совокупность инструментов и методов, которые позволяют провести диагностику эффективность налогообложения коммерческого предприятия е го налоговую политику, а так же определить степень влияния налогообложения на предприятие.

В связи с появлением термина "налоговый анализ" возникло понятие "Метод налогового анализа" - системное, комплексное изучение, измерение и обобщение результатов и последствий влияния налогообложения на процессы в финансовой системе страны, отражающие взаимосвязь структурных уровней - государственных финансов и финансов хозяйствующих субъектов как агентов экономических отношений, а также на состояние экономики на разных организационных уровнях хозяйственной деятельности, с помощью обработки системы показателей с использованием специальных приемов **[5, с.18]**.

Цель налогового анализа деятельности организации состоит в количественном измерении влияния налогообложения на формирование и изменение результатов хозяйственной деятельности организаций для обоснования стратегических и текущих бизнес-решений **[2]**.

Предмет анализа - это причинно-следственные связи экономико-правовых явлений и процессов системы налогообложения предприятия в их статике и динамике, с учетом внутренних и внешних факторов, воздействующих на систему **[1, с.13]**.

Объектом анализа - это конкретные экономические результаты, отраженные в бухгалтерской (финансовой) отчетности конкретного предприятия **[1, с.13]**.

Смирнов Е.С. разработал систему элементов налогового анализа коммерческой организации (рисунок 1).

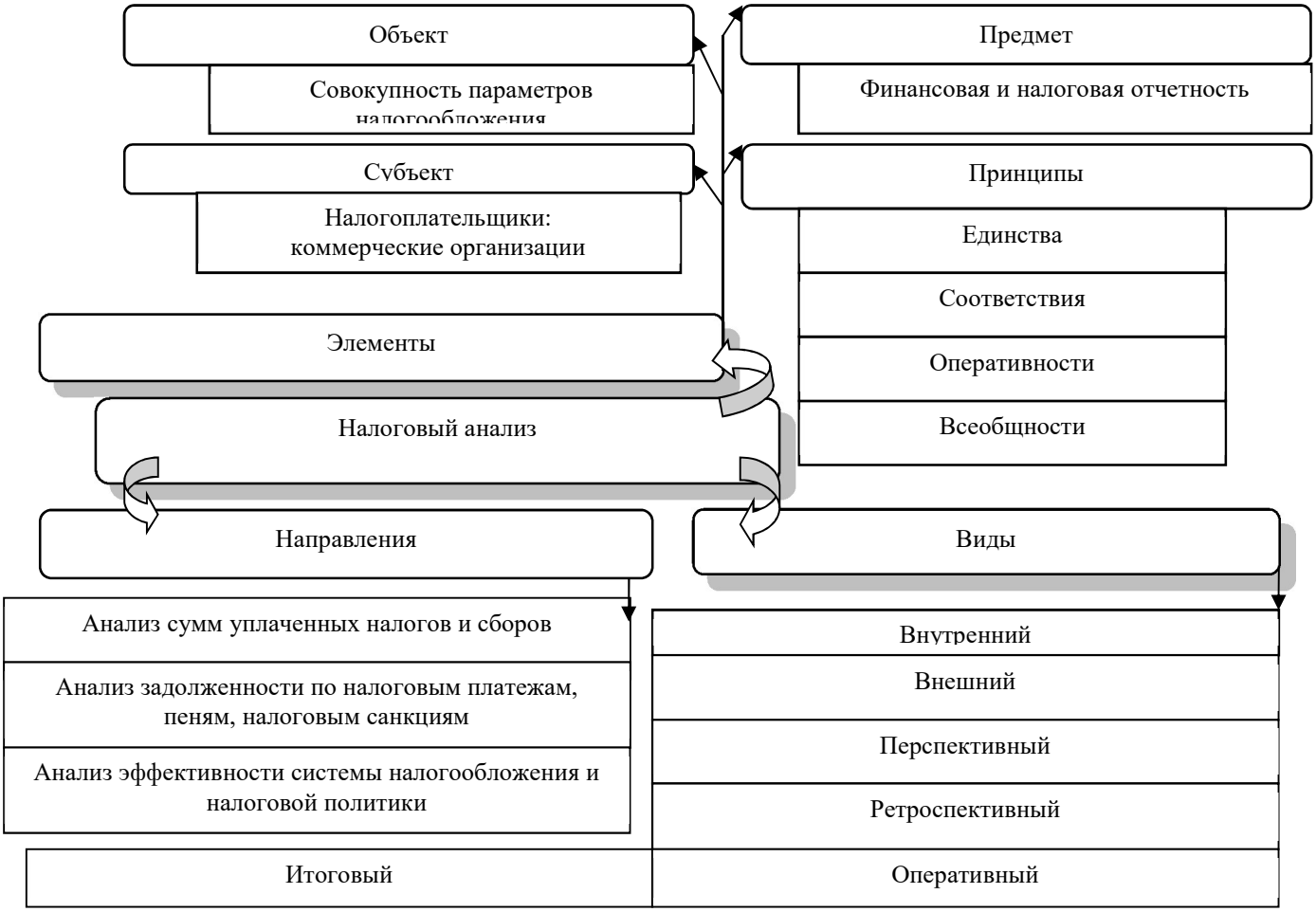


Рисунок 1 – Концептуальные элементы налогового анализа коммерческой организации **[4, с.10]**. При этом налоговый анализ является частью экономического анализа деятельности организации (рисунок 2).

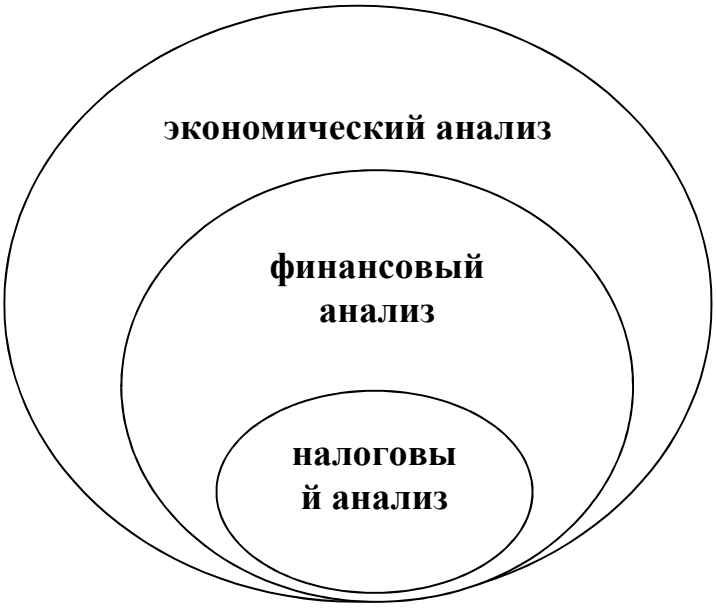


Рисунок 2 - Соотношение различных видов анализа

И в заключении рассмотрим структуру налогового анализа:

Блок 1. Анализ государственной налоговой политики государства: анализ на макро и микроуровне;

Блок 2. Налоговый анализ деятельности территорий.

Блок 3. Налоговый анализ деятельности организации.

Использованные источники:

1. Ермолаев В.В. Анализ эффективности систем налогообложения предприятий (на материалах акционерных обществ Ульяновской области): автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., 08.00.12, Москва, 2005, 28 с., С.13.
2. Сидорова Е.Ю. Совершенствование методов оценки эффективности механизма налогового регулирования Российской Федерации // ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС-XXI № 11-12, 2015. С.47-51.
3. Сидорова Е.Ю., Кононистов Д.В. Экономическая сущность налогового регулирования // Экономика и социум, 2014, № 1.
4. Смирнов Е.С. Налоговый анализ финансовых результатов коммерческой организации: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., 08.00.10, 08.00.12, Орел, 2013, 24 с., С.10.
5. Чипуренко Е.В. Методология налогового анализа и оценки влияния системы налогообложения на деятельность коммерческих организаций: автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н., 08.00.12, 08.00.10. Москва 2011, 49, с. 17.

УДК 316.7

Синагулова Л.Р.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ

Аннотация: *в статье рассматривается проблема лидерства в коллективе. Особый акцент делается на основные типологии лидеров, качества и цели лидеров.*

Ключевые слова: *коллектив, лидер, формальное лидерство, неформальное лидерство, руководитель.*

Феномен лидерства на протяжении веков волновал сознание многих исследователей. В начале двадцатого столетия началось изучение управления. Лидерство в коллективе стало объектом исследования в 30 - 50 годах были предприняты ряд крупномасштабных исследований на системной основе, а начиная с 70-х годов интерес к изучению лидерства возрос, о чем свидетельствует появление работ Дж. Мак-Грегора Бернса, Р. Такера, Б. Келлермана, Дж. Пейджа [1].

Лидер – член группы, за которым сами участники группы признают

приоритет принятия ответственных решений в важных обстоятельствах. Лидер – это авторитетная личность, которая исполняет центральную роль в организации совместной деятельности и регулирует взаимоотношения в группе.

Личность лидера и стиль его поведения как доминирующего лица во многом определяют судьбу каждого участника и всей группы в целом.

В психологии приняты различные классификации лидеров:

по содержанию деятельности (лидер-вдохновитель и лидер-исполнитель);

по характеру деятельности (универсальный лидер и ситуативный лидер);

по направленности деятельности (эмоциональный лидер и деловой лидер) и т. д. Лидер может быть одновременно и руководителем группы, а может им и не быть.

Различают формальное лидерство (процесс влияния на людей с позиции занимаемой должности) и неформальное лидерство (процесс влияния на людей при помощи своих способностей, умения или других ресурсов) [2; 4].

В отличие от руководителя, которого иногда целенаправленно избирают, а чаще назначают и который, будучи ответствен за положение дел в возглавляемом им коллективе, располагает официальным правом поощрения и наказания участников совместной деятельности, неформальный лидер выдвигается стихийно. Он не обладает никакими признаваемыми вне группы властными полномочиями и на него не возложены никакие официальные обязанности.

Если руководитель группы и ее лидер не являются одним и тем же лицом, то взаимоотношения между ними могут способствовать эффективности совместной деятельности и гармонизации жизни группы или же, напротив, приобретать конфликтный характер, что, в конечном счете, определяется уровнем группового развития.

Феномен лидерства определяется взаимодействием ряда современных, основными из которых являются: психологические характеристики личности самого лидера, социально-психологические характеристики членов малой группы, особенности ситуации, в которой находится группа, и характер решаемых задач [3].

Качества лидера

Лидеры должны быть целеустремленными, ответственными, дисциплинированными, общительными, настойчивыми, уверенными в себе и стремиться к постоянному личностному росту. К качествам лидера так же можно отнести:

1. *Энергичность*. Руководителю трудно добиться успеха, не обладая выносливостью, без физических и интеллектуальных возможностей. Запас физических и интеллектуальных сил пополняется за счет огромной энергии успешно действующего лидера. Такой руководитель продолжает дело, когда

другие уже падают от усталости.

2. *Способность делать ставку на других.* Успешно действующий руководитель охотно передает знания, дает советы, помогает росту других. Он всегда готов помочь профессиональному росту и развитию, продвижению других по служебной лестнице.

3. *Сензитивность и способность к сочувствию.* Руководители высшего уровня восприимчивы к чувствам других. Они способны поставить себя на место другого и испытать его чувства. Достигающие успеха лидеры обладают своего рода личным радаром, дающим им возможность ощущать, что чувствуют и даже думают их коллеги. Успешно действующие руководители проявляют сочувствие к другим, не ожидая, что их за это будут любить.

4. *Идентификация себя с делом.* Наиболее успешно действующие руководители способны переносить неудачи без чувства поражения или унижения. Их привлекает сам процесс достижения результата; они не стремятся быть всемогущими и всеведущими, не пытаются быть всюду одновременно, делать всю работу за других, не стараются казаться умеющими все. Лидеры высокого уровня умеют поручать работу другим.

5. *Независимость.* Добивающиеся успеха руководители осознают границы своих возможностей, сотрудничают с другими, прислушиваются к ним, но принимая окончательное решение, они проявляют независимость. Лидера нельзя принудить присоединиться к решению, с которым он не согласен.

6. *Устойчивость к стрессу.* Лидер умеет заботиться о своем здоровье, как телесном, так и психическом, и справляется со стрессами. Он понимает, что для этого необходимо вести сбалансированный образ жизни, и управляет своей жизнью и своим временем [5; 6].

Цели лидера

Лидер имеет твердые убеждения и ясную цель. Цель есть у его жизни, цель есть у его работы. Наличие цели предполагает планирование, и каждый день приближает лидера к достижению поставленной цели. Целью обычно является осуществление мечты: мечты о том, чем станет его корпорация; мечты о том, чем станет вся его жизнь.

Руководитель использует свою власть и влияние на благо общества. Он ответственно относится к лежащей на нем ответственности, например, по охране окружающей среды.

Лидер отдает свое время, силы и энергию улучшению жизни людей и развитию общества, используя для этого все имеющиеся в его распоряжении ресурсы [7; 9].

В заключение отметим, что лидерство – это способность влиять на индивидуумов и группы людей, чтобы побудить их работать для достижения целей. Современные лидеры должны жить в гуще трудящихся, знать их жизнь вдоль и поперек, уметь безошибочно определять по любому поводу и в любой момент их настроения, их реальные потребности, стремления,

мысли, степень сознательности и силу влияния тех или иных предрассудков, уметь завоевать себе безграничное доверие тысяч людей товарищеским отношением к ним, заботливым удовлетворением их интересов [8].

Использованные источники:

1. Патрик Ленсиони «Пять искушений руководителя: притчи о лидерстве».- М.: Диалектика. 2005. - 87с.
2. Шейнов, В.П. Психология лидерства [Текст] / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 992 с.
3. Чернышева Л.И. Психология и этика делового общения: учебник для студентов вузов /Под ред.Л.И Чернышевой. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2012.- 412 с.
4. 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.
5. Галимова Г.Н., Игебаева Ф.А. Стили руководства //Уральский регион Республики Башкортостан: человек, природа, общество: Материалы региональной научно-практической конференции. – Сибай: Изд-во ГУП РБ «СГТ», 2010. – С.59. – 62.
6. Игебаева Ф.А. К вопросу об эффективности управленческих стилей. NovaInfo.Ru. 2016. Т. 3. № 41. С. 255-259.
7. 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.
8. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.
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 334.02

Синицина Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Прикладной инновационной экономики»
Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в статье анализируются основные процессы функционирования и развития учреждений системы социальной защиты

населения в России, выявляются проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: система социальной защиты населения, планирование, организация, координация, контроль, уровень социальной защищенности, эффективность учреждений социальной защиты.

Abstract: the article analyzes the main processes of functioning and development of institutions of social protection of the population in Russia, identifies the problems and their solutions.

Key words: system of social protection, planning, organization, coordination, control, level of social protection, the effectiveness of social protection institutions.

Право граждан Российской Федерации на социальную защиту закреплено в Конституции РФ от 12.12.93г., которая провозгласила, что Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (ст. 7). Однако, выбор конкретных мероприятий и способов их осуществления в целях социальной защиты граждан в значительной степени зависит от решения региональных властей. К сожалению, в большинстве регионов руководство социальных учреждений не спешит брать на себя инициативу по расширению мер социальной помощи и поддержки, по повышению эффективности их предоставления. В результате, как по объективным причинам (связанным с недостатком необходимых ресурсов), так и по субъективным причинам (связанным с отсутствием инициативы и самостоятельности) уровень социальной защищенности населения остается низким.

Для выявления основных направлений совершенствования системы социальной защиты населения, на наш взгляд, целесообразно проанализировать реализацию основных процессов управления в учреждениях социальной защиты. Начнем с процесса планирования. В сфере социальной защиты населения должно осуществляться планирование основных направлений деятельности на долгосрочной, среднесрочной и краткосрочный периоды, определение приоритетов и распределение бюджетных средств. При планировании следует учитывать необходимость, как минимум, сохранения достигнутого уровня социальной защищенности населения, а как максимум его повышения, а также достижение выбранных целей и осуществление поставленных задач в соответствии с расставленными приоритетами наиболее эффективными способомами.

Планирование должно носить постоянный характер, предусматривать разработку тактических и стратегических планов и программ. В программах должны найти отражение основные цели и направления деятельности в сфере социальной защиты населения, мероприятия по достижению поставленных целей, определение способов контроля и ответственности за исполнение намеченных действий. Для того, чтобы планирование стало инструментом повышения эффективности функционирования системы социальной защиты населения, следует особое внимание уделять

максимальной конкретизации целей, которые должны быть достигнуты учреждениями социальной защиты в результате их деятельности, разработке показателей социальной защищенности населения, особую роль здесь будут играть государственные минимальные социальные стандарты. Кроме того, в программах должны указываться показатели, по которым будет проводиться оценка деятельности учреждений социальной защиты населения и их значения, которые должны быть достигнуты в результате. Целесообразно также сравнить значения данных показателей базового периода (за предыдущие годы), текущего периода и прогнозируемые показатели на будущий период. К данным целевым показателям деятельности следует отнести различные показатели социального здоровья населения, уровня социальной защищенности населения, а также ряд показателей уровня и качества жизни. Кроме того, важную роль играет разработка календарных планов выполнения мероприятий и планов расходов на мероприятия в течение года.

Далее обратимся к процессу организации, который включает в себя две составляющие: организационное проектирование и организацию процесса работы. Организационное проектирование — деление организации на блоки, соответствующие важнейшим направлениям деятельности по реализации целей организации. Этот процесс предполагает установление полномочий различных должностей, определение должностных отношений конкретных лиц в организации. Организация процесса работы включает в себя обеспечение нормального функционирования и взаимодействия различных подразделений предприятия для достижения запланированных целей. Основные проблемы низкой эффективности осуществления социальной защиты граждан, по нашему мнению, связаны с тем, что недостаточно внимания уделяется реализации функции организации. Речь идет о низкой организации взаимодействия соответствующих учреждений с населением: процесса подачи заявлений гражданами, скорости их рассмотрения, информирования населения об их правах в сфере социальной защиты и т.п. В целях улучшения организации взаимодействия учреждений социальной защиты с населением целесообразно использовать принцип «одного окна», который, кстати, широко используется за рубежом. В соответствии с данным принципом человеку достаточно написать заявление и заполнить анкету, охарактеризовав свое положение. В дальнейшем специалисты учреждения соцзащиты проанализируют степень нуждаемости данного индивида и определят комплекс мер, направленных на повышение его уровня и качества жизни. Достоинством данного подхода является также то, что обратившемуся за помощью человеку нет необходимости разносить большое количество справок в различные кабинеты, от граждан требуется минимальное количество документов. Кроме того хорошая организация работы с населением начинается с дизайна приёмного помещения. Одно дело, когда человек заходит в просторное помещение, где работает несколько окон, принимающих заявления, существует электронная очередь,

зал ожидания с электронным табло, высвечивающим порядок приема граждан. Другое дело, когда человек попадает в лабиринт коридоров и кабинетов, причём, как правило, при отсутствии соответствующих схем расположения. Таким образом, человеку просто непонятно как найти нужный кабинет, а ведь таких кабинетов обычно бывает несколько. Поэтому инвалиды, пожилые люди вынуждены тратить целый день только для того, чтобы собрать информацию о помощи и пособиях, не говоря уже об их оформлении. Отдельного внимания заслуживает организация приёма граждан с помощью электронной очереди. Внедрение современных технологий позволяет фиксировать:

- количество обратившихся за помощью граждан,
- среднее время ожидания гражданами консультации специалиста,
- среднее время самой консультации,
- основные проблемы, с которыми обращаются граждане.

Далее следуют процессы координации и контроля. Процесс координации позволяет устанавливать взаимодействие между подсистемами организации, обеспечить единство и согласованность всех стадий процесса управления (планирование, организация, мотивации и контроля), а также действие руководителей. В сфере социальной защиты населения большое значение имеет координация деятельности различных отделов и служб, создание единых баз данных, использование современной техники и технологий. Процесс контроля — это процесс, обеспечивающий достижение целей организации. Существуют три аспекта управленческого контроля. Первый аспект — установление стандартов — это точное определение цели, которая должна быть достигнута в определенное время. Оно основывается на планах, разработанных в процессе планирования. Второй аспект — это измерение того, которое было в действительности достигнуто в определенный период, и сравнения достигнутого с ожидаемыми результатами. Если эти обе фазы выполнены правильно, то руководство организации не только знает о том, что в организации существует проблема, ему известен и источник этой проблемы. О данных аспектах контроля в сфере социальной защиты населения речь уже шла выше. Третий аспект — характеризует коррекцию серьезных отклонений от начального плана. Одно из возможных действий — пересмотр целей для того, чтобы они стали реальнее и отвечали ситуации. Одна из важнейших особенностей контроля, состоит в том, что контроль должен быть всеобъемлющим. В связи с этим контроль в сфере социальной защиты населения должен включать контроль и надзор за соблюдением государственных социальных стандартов, контроль правомерности предоставления социальной помощи и поддержки, контроль соответствия реальных и заявленных объемов бюджетных компенсаций за предоставленные населению льготные услуги, мониторинг ключевых показателей эффективности региональной системы социальной защиты

населения.

Таким образом, комплексный подход предусматривает совершенствование всех процессов управления в учреждениях в сфере социальной защиты населения, внедрение современных методов и способов труда, техники и технологии. Такой подход обеспечит повышение эффективности и результативности функционирования системы социальной защиты населения, улучшит имидж учреждений социальной сферы и снизит степень недовольства граждан процессом взаимодействия с данными структурами.

УДК 336.146

Синичкин Д.В.
начальник операционного отдела
Управление Федерального казначейства по Республике Мордовия
Россия, г. Саранск

ОРГАНИЗАЦИЯ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ

В статье предлагаются пути совершенствования процесса кассового обслуживания исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов органами Федерального казначейства.

Ключевые слова: государственные внебюджетные фонды, органы Федерального казначейства, исполнение бюджета.

Sinichkin Denis Vladimirovich
head of operational department,
Federal Treasury Department for the Republic of Mordovia, Russia, Saransk

ORGANIZATION OF EXECUTION OF BUDGETS OF STATE EXTRA-BUDGETARY FUNDS

The paper proposes to improve a cash service process of execution of budgets of state extra-budgetary funds by organs of the Federal Treasury.

Keywords: state extra-budgetary funds, the organs of the Federal Treasury, budget execution.

С 1 января 2014 года государственные внебюджетные фонды (далее - ГВФБ) перешли на кассовое обслуживание исполнения бюджетов, а территориальные фонды обязательного медицинского страхования с 1 октября 2013. Но, в то же время, операции по организации исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов Федеральное казначейство (далее - ФК) не осуществляет. Исполнение бюджета подразумевает своевременное получение всех запланированных бюджетных доходов и своевременное проведение всех запланированных по бюджету расходов.

Очевидно, что в исполнении бюджета важная роль принадлежит таким

участникам, как главные распорядители бюджетных средств, распорядители бюджетных средств и получатели бюджетных средств.

Кассовое исполнение бюджета – это организация и осуществление в процессе исполнения бюджета приема, хранения и выдачи бюджетных средств, ведение их учета и отчетности по операциям с ними.

В данной статье предлагается усовершенствовать процесс кассового обслуживания исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов в следующем: органами Федерального казначейства кроме операций по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов будет осуществляться ряд операций по организации исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Так, были рассмотрены следующие операции:

– доведение бюджетных данных до территориальных органов ГВБФ через органы ФК;
– обработка поступлений в бюджет ГВБФ;
– осуществление возвратов средств из бюджета ГВБФ;
– контроль и учет обязательств получателей средств ГВБФ;
– осуществление платежей за счет средств ГВБФ;
– учет средств, полученных от приносящей доход деятельности;
– учет средств, поступающих во временное распоряжение органов управления ГВБФ;
– обеспечение органов ГВБФ наличными средствами;
– формирование отчетности об исполнении бюджета ГВБФ.

Данный набор операций является основным для осуществления организации исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Доведение бюджетных данных до территориальных органов ГВБФ через органы Федерального казначейства начинается с формирования и направления в уполномоченный орган ФК расходного расписания в разрезе каждого распорядителя бюджетных средств (далее – РБС) ГВБФ.

В зависимости от выполняемых органами ФК функций расходными расписаниями могут доводиться объемы:

– бюджетных ассигнований на выплаты по расходам и источникам финансирования дефицита бюджета ГВБФ;
– лимитов бюджетных обязательств на выплаты по расходам;
– предельных объемов финансирования на выплаты по расходам.

В случае если по нормативным публичным обязательствам бюджетные ассигнования не доводятся до получателей средств внебюджетных фондов, то такие бюджетные ассигнования доводятся расходным расписанием только до ГРБС для отражения на лицевом счете главных распорядителей бюджетных средств и главных администраторов источников финансирования дефицита бюджета (далее – ГРБС/ГАИФ), открытом исполнительному органу управления ГВБФ.

Уполномоченный орган Федерального казначейства осуществляет

контроль и регистрацию расходных расписаний, отражение показателей расходных расписаний на соответствующих лицевых счетах.

В общем случае уполномоченный орган ФК направляет зарегистрированные расходные расписания в УФК для доведения их до распорядителя средств ГВБФ, а затем обеспечивается доведение бюджетных данных до РБС. РБС готовит и отправляет расходные расписания в орган ФК, который, в свою очередь, осуществляет контроль и регистрацию.

Аналогично осуществляется доведение через органы ФК до участников бюджетного процесса изменений бюджетных данных. При регистрации и доведении изменений бюджетных данных органы ФК осуществляют дополнительные виды контроля вносимых изменений на соответствие данным по исполнению бюджета ГВБФ. При уменьшении ранее доведенных бюджетных данных органы ФК по месту обслуживания учреждения, доводящего изменения, осуществляют предварительную регистрацию «отрицательных» расходных расписаний до подтверждения их контроля и регистрации в органе ФК по месту обслуживания учреждения, до которого доводятся изменения.

Процесс обработки поступлений в бюджет ГВБФ начинается с поступлений платежей на счет УФК, открытые в ЦБ РФ, подготовки заявки соответствующего получателя бюджетных средств (далее – ПБС). Данная операция по организации исполнения бюджетов внебюджетных фондов осуществляется за счет уполномоченного органа ФК, исполнительного органа управления ГВБФ, ЦБ РФ, УФК, территориальных органов ГВБФ, администраторов доходов, плательщиков.

По итогам распределения поступлений между бюджетами бюджетной системы РФ УФК формирует и направляется в учреждение ЦБ РФ платежное поручение на перечисление соответствующих поступлений со счета поступлений УФК на Единый счет ГВБФ.

При обработке результатов банковских выписок из счетов поступлений в УФК, также, при обработке результатов распределения поступлений, УФК осуществляется формирование и доведение до:

- территориальных органов ГВБФ отчетности о поступлениях и перечислениях средств;
- уполномоченного органа ФК отчетности о поступлениях и перечислениях средств;
- администраторов доходов отчетности о поступлениях текущего операционного дня и копии платежных документов.

А также, по результатам обработки банковской выписки из ЕС фонда и представленной УФК отчетности уполномоченный орган ФК формирует и доводит до исполнительного органа управления ГВБФ отчетность об операциях текущего операционного дня.

Процесс осуществления возвратов излишне уплаченных в бюджет ГВБФ средств при централизации средств на ЕС ГВБФ является очередной операцией по организации исполнения бюджетов государственных

внебюджетных фондов. Данный процесс начинается с поступления заявки в УФК на возврат излишне уплаченных (взысканных) средств от территориальных органов администраторов доходов. Данные возвраты средств осуществляются в пределах сумм текущего операционного дня, подлежащих перечислению на ЕС ГВБФ.

В процессе контроля и учета органами ФК обязательств получателей средств ГВБФ осуществляется выбор поставщика и заключение договора, собираются все сведения о договоре с поставщиком товаров, источнике средств, за счет которого будут оплачиваться обязательства. Органом ФК проводится проверка сведений, предоставленных ГВБФ. В случае отрицательного результата проверки на правильность оформления, орган ФК возвращает Сведения об обязательстве получателю средств ГВБФ без исполнения. В случае положительного результата проверки на соответствие бюджетным данным орган Федерального казначейства регистрирует обязательство и доводит соответствующую информацию до ПБС.

Процесс осуществления платежей за счет средств бюджета ГВБФ при централизации средств на ЕС ГВБФ осуществляется территориальным органом ГВБФ, органом ФК, УФК, исполнительным органом управления ГВБФ. Данная операция начинается с формирования заявки на перечисление средств и ее представления в орган ФК по месту обслуживания

По результатам обработки банковской выписки из счетов по учету средств ГВБФ УФК формирует и доводит:

– до территориальных органов ГВБФ отчетность о перечислениях средств из бюджета ГВБФ;

– ***до уполномоченного органа ФК отчетность о перечислениях средств из бюджета ГВБФ.***

Далее обрабатывается информация и формируется отчетность о поступлениях, которая передается органам управления ГВБФ. Также, формируется заявка, представляемая в орган ФК, которая проверяется ОрФК. Учреждения ЦБ РФ перечисляют средства на счета получателей.

При поступлении средств во временное распоряжение органов ГВБФ происходит обработка информации по движению средств на определенном счете, формируется заявка на кассовый расход территориальным органом ГВБФ, которая представляется в орган ФК по месту обслуживания. По результатам проверки заявки, учреждение ЦБ РФ обеспечивает зачисление средств на соответствующие счета.

Наличные средства являются неотъемлемой частью организации исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов, поэтому процесс обеспечения органов ГВБФ наличными средствами является одной из операций по осуществлению исполнения бюджетов ГВБФ. Наличные средства государственных внебюджетных фондов учитываются на балансовом счете 40116. Для обеспечения ГВБФ наличными средствами готовится заявка на выдачу наличных средств, а также, вся необходимая регламентированная и консолидированная отчетность.

Для формирования отчетности об исполнении бюджета ГВБФ необходима информация об исполнении бюджета ГВБФ. Далее данная отчетность сверяется и отправляется в вышестоящий орган.

По итогам сверки отчетности с ГРБС (ГАИФ) уполномоченный орган Федерального казначейство формирует и направляет в исполнительный орган управления ГВБФ отчетность об исполнении бюджета фонда в целом.

В случае осуществления органами ФК отдельных операций по организации исполнения бюджетов территориальных фондов обязательного медицинского страхования, в состав решаемых органами ФК функциональных задач возможно опциональное включение следующих задач:

– доведение до участников бюджетного процесса ТФОМС предельных объемов финансирования расходов,

– доведение до участников бюджетного процесса ТФОМС бюджетных данных (бюджетных ассигнования по расходам и источникам финансирования дефицита бюджета ТФОМС, лимитов бюджетных обязательств, предельных объемов финансирования расходов),

– контроль бюджетных обязательства участников бюджетного процесса ТФОМС,

– регистрация бюджетных обязательства участников бюджетного процесса ТФОМС,

– учет средств, полученных от приносящей доход деятельности органов управления ТФОМС,

– учет средств, поступающих во временное распоряжение органов управления ТФОМС,

– обеспечение органов управления ТФОМС наличными средствами,

– контроль и доведение регламентированной отчетности подведомственной сети участников бюджетного процесса ТФОМС до вышестоящих органов управления ТФОМС.

Указанные выше функциональные задачи решаются органами ФК при осуществлении отдельных операций по организации исполнения бюджетов ТФОМС в порядке, аналогичном порядку решения органами ФК соответствующих функциональных задач при осуществлении отдельных операций по организации исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ. - СПС «КонсультантПлюс» (http://www.consultant.ru/).

2. О Порядке кассового обслуживания исполнения бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов. [Электронный ресурс]: Приказ Федерального казначейства от 17 июня 2013 г. № 6н - Режим доступа: http://www.roskazna.ru/territorialnye-fondy/.

3. О внесении изменений в Порядок открытия и ведения лицевых счетов

территориальными органам Федерального казначейства, утвержденный приказом Федерального казначейства от 29 декабря 2012 г. № 24н. [Электронный ресурс]: Приказ Федерального казначейства от 21 июня 2013 г. № 8н. - Режим доступа: http://www.roskazna.ru/vyplaty-iz-byudzhetov/doc/8%D0%BD.pdf

УДК 003.316.3/4

Синченко Д. М.
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

ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ XXI ВЕКА

Статья посвящена исследованию глобальных социальных проблем XXI века. Изучение социальных проблем на сегодняшний день является одним из самых актуальных направлений научной деятельности человека. Активное развитие общества и появление новых продуктов жизнедеятельности способствовало тому, что социальные проблемы все чаще становятся актуальными не только для определенной страны, но и для всего мира.

Ключевые слова: социальные проблемы, глобализация, целостность мира, общество, миграция, перенаселение.

The article is devoted to the study of global social problems of the 21st century. The study of social problems today is one of the most topical directions of scientific activities of the person. Active development of society and the emergence of new products of life contributed to the fact that social problems are increasingly relevant not only for a particular country, but for the entire world.

Социальные проблемы всегда являлись одними из самых актуальных вопросов научной деятельности человека. Чем быстрее развивается общество, тем ярче проявляются проблемы подобного характера, с каждым годом приобретая всё больший масштаб. Особенно сильное влияние социальных проблем на мировое сообщество приобрело в XXI веке. Технический прогресс достиг своей максимальной точки, что стало причиной яркого контраста между определенными странами как в экономическом, так и социальном плане, что повлекло за собой появление новых глобальных социальных проблем.

На сегодняшний день особенно ярко проявили себя такие социальные проблемы как: экологический кризис, глобализация, перенаселение,

миграция, терроризм.

Социальные проблемы существуют столько же, сколько существует сам человек. Чем больше он постигал, чем выше поднимался по ступеням эволюции, тем сложнее и многограннее становились социальные проблемы. Вплоть до XIX века они носили территориальный характер, однако, благодаря техническому прогрессу и двум мировым войнам, в XX веке человечество столкнулось с последствиями своей деятельности, а именно появлением глобальных социальных проблем.

Следует отметить, что в научных исследованиях нет единого понятия и перечня глобальных социальных проблем, поэтому отдельные проблемы группируют в более общие. При этом, сама значимость глобальных социальных проблем постоянно меняется. Не смотря на то, что многие социальные проблемы несут практически необратимый характер, их значимость в последние годы существенно снизилась, заменяясь другими проблемами, решить которые необходимо в ближайшее время.

Рассматривая глобальные социальные проблемы и возможные пути их решения, нельзя не отметить деятельность Римского клуба. Данная международная неправительственная организация была создана для поиска путей решения глобальных социальных проблем.

Основатель Римского клуба, Аурелио Печчеи в своем докладе, который был посвящен работе «Пределы роста. Доклад Римскому клубу» отметил следующее: «Глобальные проблемы человечества – это проблемы и ситуации, которые захватывают многие страны. Они не могут быть решены силами одной страны, необходимо совместно выработать положения об охране окружающей среды, а так же помощь отсталым странам и взвешенная экономическая политика». Общество понимает, что есть проблемы, с которыми нельзя справиться в одиночку. Необходима заинтересованность большинства и только тогда человечество добьется успеха.

Одной из самых острых глобальных социальных проблем XXI века является перенаселенность. На сегодняшний день предельная цифра, которую способна выдержать наша планета по всем экологическим нормам, превышена в двенадцать раз. Человечеству стало просто невозможно комфортно существовать из-за острой нехватки ресурсов. При этом, научно – технический прогресс, который в наши дни достиг огромных успехов, не только не решил проблем связанных с нехваткой ресурсов, но и привел к увеличению рождаемости и повышению численности населения, благодаря упрощению жизнедеятельности.

В погоне за новыми ресурсами и территориями, потребность в которых возрастала вместе с увеличением численности населения, были истреблены многие виды животных и птиц, практически уничтожена дикая природа и серьезно пострадал климат. Все чаще возникают новые эпидемии, то и дело вспыхивает голод и во многих странах не хватает воды. Впервые идея ограниченности земных ресурсов появилась в работах Томаса Мальтуса. В своих работах он описал новый глобальный кризис, который должен

появиться из-за того, что население растет в геометрической прогрессии, а ресурсы в обозримом будущем полностью исчерпают себя. В попытках решить проблему перенаселения наиболее известной является теория «Золотого миллиарда», согласно которой на планете, для комфортного существования, должно остаться не больше одного миллиарда людей. Содержание теории вызвало широкий резонанс в обществе. Однако, однозначного ответа на вопрос, как решить проблему перенаселения, которое в обозримом будущем только увеличиться в численности, на сегодняшний день нет.

Ещё одной глобальной социальной проблемой XXI века является массовая миграция. С развитием информационных технологий, транспорта и связи стало гораздо проще преодолевать различные расстояния в мире и получать информацию. Для населения многих развивающихся стран теперь нет проблем с коммуникацией в более развитые страны, прежде всего, благодаря владению иностранными языками. Это значительно упрощает саму миграцию, но при этом, совершенно не решает проблему культурного пространства и вероисповедания.

Наличие в любой стране людей иных традиций и религиозной принадлежности не является проблемой, однако, когда «наличие» начинает перерастать во «множество», само понятие ассимиляции перестает быть актуальным. Мигранты не понимают, почему им необходимо менять культурную принадлежность, если на территории страны есть диаспора, где они смогут найти повседневное общение, развлечения, где помогут с поиском работы, и обеспечат образование детям, а так же окажут материальную поддержку в непредвиденных обстоятельствах их собственные соплеменники.

Хоть диаспоры не представляют серьезной политической или социальной силы, зачастую их численность по отношению к коренному населению страны настолько велика, что они представлены уже не одним поколением. Например, во Франции из 61 млн населения 4,3 млн – иностранцы. В Швеции из 9 млн жителей почти 2 млн – «лица с иностранным прошлым.

Мигрантов зачастую объединяет принадлежность к исламской вере, заключающуюся в том, что: «Ислам исторически утверждался как религия большинства, в нем не заложен инструмент приспособления мусульманской уммы к роли группы меньшинства». Таким образом, многие страны, которые столкнулись с проблемами миграции, уже не могут не считаться не только с их наличием, но и с их интересами и правами, о которых они все чаще заявляют. Особенно сильно миграция проявила себя в последние годы, из-за войны на Ближнем Востоке. В страны Европы хлынули не только женщины и дети, но также молодые люди, под видом беженцев решившие искать лучшей доли. Из-за этого начались массовые демонстрации, коренное население европейских стран не хочет мириться с миграционной политикой. В попытках найти баланс между населением и мигрантами, правительства

многих стран ввели новую социальную политику, которая не смогла проявить себя и оказалась неудачной. Проблема с неконтролируемым потоком людей из стран Востока привело к тому, что многие европейские страны склоняются к отмену Шенгенской зоны, и восстановлению границ, чтобы не допустить появления на своей территории новых мигрантов и возникновения новых беспорядков. Данная социальная проблема также не нашла своего решения на сегодняшний день.

Ещё одной глобальной социальной проблемой, которую нам бы хотелось осветить является глобализация. В целом, данное явление не представляет из себя угрозу, более того, значительную роль в образовании подобной системы оставляют глобальные, в особенности экологические, проблемы, которые заставляют людей объединять свои усилия. Однако, экологические проблемы чаще всего, возникают в результате какой – либо человеческой деятельности, которая особенно развита в странах Европы, США и Китае. Она существенно превосходит в своих масштабах то, что делается в развивающихся странах. В результате, если рассматривать глобализацию в экологическом аспекте, то становиться ясно, что проблемы создаются в основном развитыми странами, в то время как страдают последствий все вокруг.

Благодаря глобализации, за функционирование целостности мира ответственны различные международные организации, такие как ООН, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация. Мировым порядком управляют главы государств и правительств семи крупнейших развитых стран. Именно поэтому глобализация чаще всего представляет собой проблему для целостности социального мира, так как глобальные структуры, которые связывают весь мир в единое целое, представлены структурами развитых стран. Интересы этих стран определяют структуру глобальных отношений в экономике, в то время как хозяйства развивающихся стран представляют собой интересы только как производители сырьевой и обрабатывающей направленности. В современном мире, в социокультурной сфере все чаще проявляется тенденция к единообразию. Благодаря средствам массовой информации миллионы людей становятся свидетелями событий, которые происходят в разных местах, при этом приобщаясь к одному и тому же культурному опыту. Стираются различия между странами, перестает быть важной идентичность народа, его самобытность. Развитые страны поглощают более слабые государства, диктуя свои интересы. Подобная тенденция может привести к стиранию всех различий и самобытности людей.

Россия, как часть мировой политической, экономической и социальной систем, так же заинтересована в скорейшем решении глобальных социальных проблем. Особенно сильно в нашей стране представлена проблема бедности, международного терроризма и угроза войны. Так как Россия является ядерной державой, то последствия военного конфликта могут быть необратимы как для самой страны, так и для всего мира. При

этом, наша страна является светским государством, на территории которой проповедуют практически все известные религиозные течения, что делает Россию доступной целью для различных направлений экстремизма и терроризма. Не смотря на то, что Россия является страной с богатейшими запасами различных природных ископаемых, лесов, водоемов, уровень жизни населения чрезвычайно низок. Подобное явление можно объяснить направленностью страны на внешний рынок, что делает данную социальную проблему очень опасной. Все эти проблемы в любой момент могу стать очень опасными и привести страну к необратимым последствиям. Чтобы не допустить этого, необходимо пересмотреть свое отношение к этим проблемам не только политикам, но и самим гражданам России.

На сегодняшний день существует масса социальных проблем, среди которых многие приобрели статус глобальных. Не смотря на то, что прошло всего семнадцать лет нового столетия, общество успело столкнуться со многими проблемами, о которых раньше практически не задумывалось. К сожалению, решений многих глобальных социальных проблем на сегодняшний день нет, но они обязательно появятся в обозримом будущем. Однако, следует помнить, что невозможно искоренить все социальные проблемы, так как они будут существовать до тех пор, пока существует общество. Единственное, что мы можем сделать – постараться, чтобы глобальных проблем стало меньше.

Использованные источники:

1. Медоуз Д. Пределы роста // Пределы роста. Доклад Римскому клубу. – 1972;
2. Кваши А. Я., Ионцева В. А. Современная демография // М. – 2008;
3. Аносова Т. Ф., Кирилюк С. С. Диаспора – оптимальная форма адаптации мигрантов // Вестн. Челябинского гос. ун-та. - 2005. - Т. 7. № 1. С. 60–68.
4. Наумкин В. В. Мусульманская диаспора на Западе: дифференциация, конвергенция, гибридизация? // Международные процессы. - 2010. - Т. 8. № 23. С. 4–14.
5. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире // пер. с англ. П.М. Кудюкина; под общ. ред. Б.Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга. - 2001. - 342 с.

УДК 001.201

Синявин С.А.
студент 3 курса
факультет «бухгалтерский учет анализ и аудит»
Зборовская Е.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики»
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»
филиал в г. Ярославль

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматривается состояние рынка недвижимости Ярославской области на данный момент, проблемы, возникшие в связи с недавними событиями в сфере экономики, прогноз будущего состояния рынка недвижимости, оценка государственных программ поддержки рынка недвижимости и пути решения возникших проблем.

Ключевые слова: Инвестиции, недвижимость, рынок, спрос, состояние, проблемы, прогноз.

Sinyavin S.
3rd year student
the faculty of "accounting, analysis and audit"
FGBOU VPO «Plekhanov Russian University of Economics»
Yaroslavl branch
Zborovskaya E. B., Candidate of economic Sciences, docent
docent of Department "Economy"
FGBOU VPO Plekhanov Russian University of Economics
Yaroslavl branch

REAL ESTATE INVESTMENTS IN YAROSLAVL OBLAST: STATUS, PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

In article describes the article presents the current state of the real estate market in Yaroslavl region, the problems arising from recent events in the economy, forecasting the future state of the real estate market, evaluation of state programs of support of the real estate market and the ways of solving problems.

Keywords: investment, estate, market, demand, condition, problems, forecast.

Северо-восточный регион является одним из наиболее инвестиционно-привлекательных в Центральном Федеральном Округе России, что объясняется, в первую очередь, относительно высокими ценами на рынке недвижимости и строительства, устойчивой экономикой региона и платежеспособным спросом населения. Исторические и культурные особенности Ярославля и области обуславливают высокие темпы развития

туризма в северо-восточных областях ЦФО и способствуют активному росту рынка гостиничной недвижимости и торгово-развлекательной инфраструктуры. В настоящее время в рамках программы «Золотое кольцо России» на северо-востоке ЦФО активно ведется строительство новых отелей и реконструкция уже существующих[84].

Ситуация на местном рынке недвижимости не сильно отличается от обще- российской картины. Наблюдается стагнация, снижение активности и платежеспособного спроса, дисбаланс темпов роста спроса и предложения, также наблюдается снижение цен на жилье. Так, например, за последние восемь лет покупка жилья стала в два раза доступнее, сообщили аналитики Sberbank CIB. Компания составила индекс доступности жилья, показывающий соотношение стоимости новой двухкомнатной квартиры площадью 65 кв. м и годового дохода россиян. В 2015 году этот индекс достиг минимального значения за 12 лет. По подсчетам аналитиков Sberbank CIB, сейчас для покупки новой «двушки» россиянам в среднем требуется 8 годовых зарплат. Для расчетов использовались данные Росстата о среднем доходе российских домохозяйств, состоящих из двух работающих человек. В первой половине 2015 г. месячный доход российской семьи в среднем составлял 33 135 руб., в 2007 г. – 13 593 руб. Средняя стоимость двухкомнатной квартиры в новостройке в России в 2015 г. составляла, по данным Sberbank CIB, 55,4 тыс. долларов, в 2007 г. – 99,5 тыс. долларов[85]. Также обратим внимание на статистику, которою изучили эксперты Национального бюро кредитных историй (НБКИ), по вопросу, какой доход должна получать ярославская семья, чтобы без проблем выплачивать в срок по обязательствам ипотеки. Анализ, проведенный на основании данных финансовых организаций, показал, что в среднем по стране ипотека стала доступнее. Чтобы не оказаться в долговой яме, российской семье достаточно консолидировано зарабатывать 73,2 тысячи рублей в месяц. В сравнении с показателями прошлого года, сумма уменьшилась на 1,6%.

Впрочем, по информации НКБИ, подобная картина наблюдается не во всех регионах. Хотя справедливости ради подчеркнем, что в 50 субъектах РФ тенденция имеет положительную динамику. Здесь в тройке лидеров находятся Москва с результатом минус 26,3%. Жители Кабардино-Балкарии и Чукотского автономного округа — примерно на 20% относительно зарплат 2015 года. Есть регионы, в которых ипотека стала менее доступной — в этой связи аналитики выделяют Татарстан, Республику Коми и Челябинскую область[86].

Дисбаланс спроса и предложения создает основные проблемы для

---

[84] Кличковский и партнеры: [электронный ресурс] – режим доступа: http://www.klichko.com/pr/research-21/99

[85] Рамблер. недвижимость: [электронный ресурс] – режим доступа: https://realty.rambler.ru/news/zhile-dlya-rossiyan-stalo-dostupnee-vdvoe-za-8-let- 9038/.

[86] Ярославль сегодня, автор Владислав Джалилов, от 16.08.2016: [электронный ресурс] – режим доступа: http://yaroslavl-today.ru/realty/detail/279616

рынка жилья в регионе. По данным Ярославльстата на январь 2016-го года сдали на 51,5% жилья больше, чем в январе 2015-го. Всего построено жилья площадью 27 373 квадратных метров. Почти 70% приходится на Ярославль, на Рыбинск – 5%, на Тутаевский район – 9,2%, на Угличский район – 6,2%. Меньше всего жилья было сдано в Ярославском муниципальном районе – всего 0,6%, что составляет всего 158 квадратных метров. В январе–сентябре 2014 года общая площадь введенного жилья составила 457,6 тысячи квадратных метров, или в 2,1 раза больше, чем в январе–сентябре 2013 года. Согласно данным Министерства регионального развития РФ за январь–май 2014 года, Ярославская область по вводу в строй жилья оказалась на восьмом месте в России. А опыт Ярославской области по эффективности выдачи разрешений на строительство признан лучшим в стране за 2015-й год. На вторичном рынке стагнация более ощутима, особенно это касается старого фонда. Также изменился налог с продажи недвижимости, ранее доходы физического лица от продажи недвижимого имущества освобождались от НДФЛ в случае, если недвижимость находилась в собственности более трех лет. С 1 января 2016 года данный срок возрос до 5 лет. Это было сделано против спекулятивных сделок на рынке. Однако специалисты рынка недвижимости уверены, что этот закон не увеличит собираемость налогов.

Первичный рынок ведет себя живее. Наиболее частым прогнозом аналитиков Ярославля по ценовой ситуации до конца года является либо падение в цене до 3%, либо сохранение текущей ситуации. Существует проблема недостроенных домов в Ярославском регионе. Местные и региональные власти предприняли определенные усилия по решению этих проблем. Количество жилых долгостроев в Ярославской области сокращается. Однако ряд объектов продолжают оставаться недостроенными, а люди не могут получить свои квартиры, за которые заплатили несколько лет назад. В 2011 году Минрегион РФ формировал реестр проблемных объектов в Ярославской области. Тогда в него вошли 12 объектов, более 900 пострадавших дольщиков. По информации Государственной жилищной инспекции Ярославской области, к настоящему моменту 10 объектов введены в эксплуатацию. С начала года региональная госжилинспекция формирует реестр граждан, признанных пострадавшими от недобросовестных действий. Есть процедура решения проблемы в судебном порядке и включения дольщиков в реестр требований кредиторов застройщика[87].

Коммерческая недвижимость на территории Ярославской области и особенно в Ярославле характеризуется отсутствием офисных центров класса «А» (помещения класса «А» являются наиболее престижными. Это специализированные бизнес-центры новой постройки либо полностью реконструированные здания. Обязательно наличие полной и правильно

[87] Недвижимость вести: [электронный ресурс] режим доступа: http://realty.vesti.ru/news/show/id/6782

оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации здания. В офисах класса «А» высококачественное управление комплексом, отвечающее международным стандартам. Здания оборудованы лучшими современными инженерными системами. Обязательно есть охраняемая парковка и круглосуточная охрана внутри здания: современные системы безопасности и автоматизированный контроль доступа на территорию и в помещения. Инфраструктура, как правило, обеспечивает любые нужды арендаторов. Особенно остро отсутствие площадей сказывается в центре города.

В среднем арендная плата за кв. метр офисного помещения составляет $500 в год. Стоимость покупки коммерческой недвижимости составляет около $4000 тыс. за кв. метр. Проблема со складскими помещениями также актуальна для нашего региона. Но, учитывая, что город имеет большую промышленную зону, вопрос с подбором складских помещений всегда можно решить, а при определенных финансовых вложениях, их можно адаптировать для потребностей бизнеса. В городе строится много недвижимости под торговые площади, при этом пустует до 10–15% уже открытых торговых центров. Основное строительство коммерческой недвижимости ведется в региональном центре. В других городах процент строительства новых коммерческих объектов очень низок, в основном силами местного предпринимательства[88].

Ситуацию с недвижимостью в Ярославле можно оценить как хорошую, практически все запросы можно удовлетворить. Сложности возникают только когда необходимо снять офис в центре города, найти отапливаемый, охраняемый склад нужной площади за разумные деньги. Для решения этих проблем в городе начато строительство нескольких крупных торгово-офисных центров. В последние годы в Ярославской области инвестиции в основной капитал имеют относительно стабильную структуру по направлениям использования и видам основных средств. Наибольшую долю в структуре занимают следующие группы объектов: новое строительство зданий и сооружений (34,3%–36,8%), модернизация и реконструкция зданий и сооружений (14,6%–18,6%), приобретение новых машин и оборудования (14,5%–17,8%), модернизация реконструкция машин и оборудования (12,4%–13,7%)[89]. В рамках задачи по государственной поддержке граждан, проживающих на территории Ярославской области, в сфере ипотечного жилищного кредитования разработана система мер поддержки, которая состоит в безвозмездном предоставлении средств областного и местного бюджетов для выдачи нуждающимся в улучшении жилищных условий гражданам субсидии на приобретение (строительство) жилых помещений при получении ипотечного кредита (займа).

---

[88] Финансовый директор: [электронный ресурс] режим доступа: http://fd.ru/articles/31411-investitsii-v-yaroslavskuyu-oblast

[89] Постановление Правительства ЯО Об инвестиционной стратегии Ярославской области до 2025 года от 24 июля 2014 г. № 712-п

В условиях стагнации на рынке недвижимости, недостаточного уровня платежеспособного спроса, замирания цен сложнее всего приходится застройщикам. По всей видимости, они вынуждены будут искать возможности для уменьшения себестоимости строительства, что может вызвать снижение качества строящегося жилья. Вполне вероятно, что застройщики отреагируют на изменившиеся условия уменьшением объемов вводимых площадей. В сложившейся ситуации дальнейшее развитие жилищного строительства во многом зависит от позиции государства. Сильный импульс наращиванию жилищного строительства и рынку недвижимости в целом могла бы дать ипотека. Но процентные ставки по ипотечному кредиту в размере 12% с государственной поддержкой и 11,4% без государственной поддержки устраивают далеко не многих потребителей, как уже было сказано ранее что для обеспечения такого кредита ярославской семье нужно 73,2 тысячи рублей в месяц, но таким доходом обладают далеко не многие семьи. Поэтому кажется более эффективным устанавливать процентные ставки по ипотеке пропорционально стоимости, приобретаемого жилья и средне-годовому доходу семьи. Возможно это бы не только увеличило интерес к ипотечному кредиту со стороны населения, но и позволило бы снизить риски по не выполнению обязательств договора, что положительно сказалось бы не только на рынке недвижимости, но и на экономике страны в целом.

Хорошую поддержку, для приобретения недвижимости оказывает государственная программа «Молодая семья», но ее одной недостаточно, так как она позволяет обеспечить поддержкой сравнительно не большое количество семей. Хоть программа и призвана улучшить условия жилья молодым семьям, но не лишена негативных сторон: нужно производить выплаты по ипотеке, которую пока ярославская семья не погасит, то она не станет собственником жилья.

Также для решения этих проблем осуществляется региональная программа «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Ярославской области» на 2011–2020 годы». Целью программы является дальнейшая реализация направлений, основных мероприятий и параметров приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». В целях обеспечения устойчивого развития территорий Ярославской области необходима подготовка документации по планировке территории земельных участков, предназначенных для жилищного строительства. Подготовка данных проектов позволит определить территории общего пользования, участки для коммерческого использования, объектов социально-культурного и иных объектов капитального строительства. Это важный шаг для реализации муниципальных документов территориального планирования и градостроительного зонирования, а также достижения поставленных перед ОМС показателей ввода в эксплуатацию нового жилья и, как следствие, достижения показателей, установленных для Ярославской области.

Использованные источники:
1. Кличковский и партнеры: [электронный ресурс] – режим доступа: http://www.klichko.com/pr/research-21/99
2. Рамблер. недвижимость: [электронный ресурс] – режим доступа: https://realty.rambler.ru/news/zhile-dlya-rossiyan-stalo-dostupnee-vdvoe-za-8-let-9038/.
3. Ярославль сегодня, автор Владислав Джалилов, от 16.08.2016: [электронный ресурс] – режим доступа: http://yaroslavl-today.ru/realty/detail/279616
4. Недвижимость вести: [электронный ресурс] режим доступа: http://realty.vesti.ru/news/show/id/6782
5.Финансовый директор: [электронный ресурс] режим доступа: http://fd.ru/articles/31411-investitsii-v-yaroslavskuyu-oblast.
6. Постановление Правительства ЯО Об инвестиционной стратегии Ярославской области до 2025 года от 24 июля 2014 г. № 712-п

УДК 316.7

Ситдикова Г.З.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА БАШКОРТОСТАНА

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности использования человеческого потенциала в аграрном комплексе региона. Автором предложено: обеспечение высокого уровня благосостояния, здоровья населения, эффективное регулирование рынка труда.*

Ключевые слова: *аграрный комплекс, рынок труда, социальная политика, здоровье нации.*

Устойчивое развитие аграрного комплекса предполагает социальную стабильность сельского населения и создание условий для устойчивого социально-психологического климата для трудящихся данного комплекса [5].

Главным источником экономического роста и социального прогресса, является человеческий потенциал, который предусматривает приобретение необходимых знаний, квалификации, наличие здоровья, применение в целях производства материальных и духовных благ, обеспечивая саморазвитие и самореализацию каждого человека.

Основными целями социальной политики республики являются: обеспечение высокого уровня благосостояния и социального потребления населения, необходимое качество услуг в сфере образования и здравоохранения; создание условий равного доступа всех граждан к

основным социальным услугам; достижение высокого уровня личной безопасности человека; повышение защищенности прав собственности, обеспечение прав граждан в области труда, обеспечения достойной заработной платы.

Эффективное регулирование рынка труда является одним из основных направлений реализации политики занятости населения. В настоящее время в связи с сокращением численности трудовых ресурсов и дефицитом квалифицированной рабочей силы этот вопрос приобретает актуальное значение. Поэтому основными задачами в области регулирования рынка труда являются: усиление взаимосвязи рынка труда и рынка образовательных услуг, внедрение профессиональных стандартов развития программ профориентации, организация информационных компаний о престиже рабочих профессий, стимулирование выпускников образовательных учреждений к освоению рабочих профессий; повышение интеграции в трудовую деятельность безработных граждан, обладающих недостаточной конкурентоспособностью на рынке труда и испытывающих трудности в трудоустройстве (женщины, имеющие малолетних детей, лица, имеющие ограниченную трудоспособность).

Высокоэффективный аграрный комплекс – основа социального благополучия общества. От обеспеченности трудовыми ресурсами и степени их использования в значительной степени зависит эффективность производства в аграрном комплексе, и основой формирования трудовых ресурсов является население региона. Формирование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве является отражением процессов, происходящих в этой сфере экономики.

Так, если до 90-х годов основными производителями продукции в сельском хозяйстве являлись крупные сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходилось две трети производимой продукции, то в настоящее время (по данным на 2015 год) эта доля составляет чуть более 36,6% [7].

В 2015 году в сельском хозяйстве республики было занято 222,2 тыс. человек, или 12,6% общей численности занятых в экономике. За последние пять лет произошло уменьшение численности занятого населения в сельском хозяйстве на 57,5 тыс. человек. Факторами, негативно влияющими на снижение занятых в сельском хозяйстве, стали снижение производственного потенциала, нарушение межотраслевых и внутриотраслевых товарно-денежных отношений, вытеснение отечественных сельхозпроизводителей с внутреннего агропродовольственного рынка, банкротство значительной части сельскохозяйственных организаций.

Так, с 2011 по 2016 гг. численность населения в возрасте 55-59 лет увеличилась на 19,6%; 30-34 лет – на 13,9%; детей в возрасте 0-5 лет увеличилось на 13,3%; население в возрасте 60 лет и старше увеличилось на 11,9%; детей и подростков в возрасте 6-15 лет увеличилось на 5,8%; численность населения в возрасте 35-39 и 25-29 лет увеличилось на 4,5%.

Но, на наш взгляд, возраст не является критерием, ухудшающим качественные характеристики кадрового состава аграрного производства республики, но возраст работников отрасли значительно влияет на способность воспринимать все новое, приспосабливаться к изменениям внешней среды.

К примеру, с 2011 по 2015 гг. удельный вес руководителей организаций аграрного комплекса республики до 30 лет увеличился с 2,4% до 3,2%; доля руководителей в старше трудоспособном возрасте возросла с 6,6% до 13,2% . Удельный вес руководителей в возрасте от 30 лет до 55 (60) лет снизился с 90,9 до 83,6%. Удельный вес главных специалистов до 30 лет снизился с 10,4% до 9,3%; доля главных специалистов в старше трудоспособном возрасте возросла с 6,5% до 10,2% . Удельный вес главных специалистов в возрасте от 30 лет до 55 (60) лет, наоборот, снизился с 83,2 до 80,4%.

Молодые специалисты обладают большей способностью к принятию оперативных решений, освоению новой техники, однако, опыт работы также имеет немаловажное значение. С возрастом накапливается профессиональное мастерство, которое необходимо молодым специалистам [3].

Здоровье нации – необходимое условие устойчивого развития агропромышленного комплекса региона. Анализ состояния здоровья населения республики свидетельствует о необходимости реализации мероприятий по повышению эффективности медицинской и социальной помощи, системы охраны здоровья. По показателю ожидаемой продолжительности жизни в 2015 г. среди в субъектах России Республика Башкортостан занимает 55 место, среди республик и областей Приволжского федерального округа – 11 место: по городскому населению – 71,06 лет, по сельскому – 68,36 лет [6].

Продолжительность жизни населения в Республике Башкортостан к 2020 году необходимо увеличить до 75,3 года путем профилактики заболеваний, сохранения и укрепления физического и психического здоровья каждого человека [1].

В конечном счете, от здоровья, образования, воспитания, профессиональной подготовки и культуры селян зависит качество будущих трудовых ресурсов, способных самостоятельно освоить национальное богатство республики. Поэтому необходимо уже сегодня формировать те ценностные ориентации и установки, свойства и качества, которыми должно обладать работающее население через 10-15 лет, чтобы успешно трудиться во всех сферах многофункциональной экономики республики [8; 9].

Использованные источники:

1. Государственная программа «Развитие здравоохранения Республики Башкортостан» от 30.04. 2013 г. № 183 (в редакции Постановления Правительства Республики Башкортостан от 31.12.2015 № 682) / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/.

2. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. N 370 «Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г.» / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pravitelstvorb.ru/.
3. Кадыров Э.М. Трудовые ресурсы Республики Башкортостан / [Электронный ресурс]. Российский экономический научный журнал, № 3 (сентябрь) 28.09.2016 г. Режим доступа: http: // journal.bsau.ru/.
4. Продолжительность жизни населения Республики Башкортостан / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // bashstat. gks. ru/.
5. Хуажева А.Ш. Основные аспекты устойчивого развития региональной экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: //otherreferats.allbest.ru/.
6. Анализ социально-экономического развития РБ / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minecon.bashkortostan.ru/.
7. Об утверждении концепции управления трудовыми ресурсами Республики Башкортостан на период до 2025 г. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/
8. Игебаева Ф.А. Состояние человеческого потенциала на селе: проблемы и перспективы //Состояние, проблемы и перспективы развития АПК /Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. Часть III. – Уфа: ВПО Башкирский ГАУ, 2010. – С.197–199.
9. Игебаева Ф.А. Проблемы совершенствования кадрового потенциала села // В сборнике Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сб. научных статей 5-й международной научно-практической конференции. в 2-х томах, Т. 1, Курск, 2015. - С.204 - 207.

УДК 330.101.54

Скворцова А.Г.
магистрант 1 курса
факультет «Экономики и права»
Горяинова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Политическая экономия и история экономической науки»
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

РОССИЙСКИЙ РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС БАНКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Статья посвящена исследованию розничного бизнеса банка. Оценен спрос и предложение на рынке. Описано состояние в текущих экономических условиях рынка розничного бизнеса банков на примере использования платежных банковских карт. Ключевые слова: розничный бизнес банка, спрос и предложение, современное состояние, платежные

банковские карты.

The article investigates the bank's retail business. Rated supply and demand in the market. It describes the state of the current economic conditions of the market of retail business banks by the example of the use of bank payment cards.
Keywords: retail business of the Bank, supply and demand, current status, payment bank cards.

Во всем мире розничный банковский бизнес — одно из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности. Ведь именно формирование комплекса банковских услуг, в котором значительное место отведено комиссионно-посредническим и сервисным услугам, ориентированным на разные группы потребителей, обеспечило банкам получение постоянных устойчивых доходов от обслуживания розничных клиентов и создало стимулы для расширения данного направления деятельности. Замечено, что динамика спроса на данный вид услуг растет, во многом благодаря тому, что в 2014 году завершилась программа Министерства Финансов Российской Федерации по повышению финансовой грамотности населения.

Специфичной чертой розничного банковского бизнеса можно назвать то, что все условия о предоставлении продуктов данного направления, в том числе их стоимость, открыто публикуются на сайтах банков, информационно-аналитических и справочных порталах (в части процентных ставок по вкладам и кредитам). В отличие, например, от формата публикации данных по продуктам и услугам, предлагаемых корпоративным клиентам, которые, как правило, требуют индивидуального согласования и редко являются публичными, из-за высокого риска хищения стратегий конкурентами [2.С.34].

Продуктный ряд розничного бизнеса базируется на изучении потребностей клиентов в финансовых услугах и включает комплексные продукты, максимально удовлетворяющие эти потребности. Каждый банковский продукт характеризуется определёнными качественными, количественными и ценовыми параметрами, имеет отличное от других продуктов наименование. Ассортиментный ряд розничных банковских продуктов постоянно изменяется. Это зависит от политики Национального банка, изменения преимущественных характеристик на рынке, изменения в тарифной политике банка, предпочтений населения и т.д.

Говоря о текущем состоянии розничного бизнеса банка можно сделать следующие выводы:

1. Интерес к данному направлению продолжает расти как со стороны клиентов, так и со стороны кредитных организаций. Банки смогут выстроить эффективную систему розничного бизнеса, в первую очередь, при наличии четко сформированных стандартизованных процессов обслуживания и продуктов, посредством высокого уровня автоматизации и

региональной экспансии.

Банк	Типы карт (шт.)	Диверсификация	Партнёрские программы
« ФК Открытие»	40	Тип клиента	ОАО «Аэрофлот»
		Хобби	ПАО «ЛУКОЙЛ»
		Направления использования	ПАО «Ростелеком
			ФК Спартак
АО «Тинькофф Банк»	16	Торговые площадки в интернете	-
ПАО «Сбербанк России»	19	Уровень обслуживания клиентов	ОАО «Аэрофлот»
			фонд «Подари жизнь»

2. В современных условиях технологические решения способствуют развитию продуктовой линейки банка, повышая привлекательность предлагаемых услуг, а информационная открытость предложения является необходимым условием привлечения розничных клиентов.

3. Дифференцированное предложение со стороны банков обеспечивает постоянный спрос у клиентов. Такие методы как прямые продажи и кросс-продажи привлекают потребителей, возможностью получить услугу сразу, без необходимости планировать посещение банка заранее. Это означает, что банк готов удовлетворить моментальные потребности клиентов, что автоматически повышает спрос на такие услуги.

Для оценки предложения розничного продукта банком мною выбран банк ПАО «Банк «Финансовая Корпорация Открытие», входящий в состав банковской группы «Открытие». В эту банковскую группу входят банк «ФК Открытие» и «ХМБ Открытие».

Говоря о розничном бизнесе банка одним из значимых отличий банков «ФК Открытие» является широкий ассортимент предлагаемых платёжных карт для клиентов. Можно выбрать подходящую карту из 40 типов карт (12 кредитных и 28 дебетовых) [10]. Предложение карт осуществляется на базе ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие». Это один из вариантов организации розничного банковского бизнеса банка, организованное обособление развития в рамках банковской группы, позволяющий максимально точно удовлетворять потребности клиентов любого типа. В таблице №1 представлен пример предложения продуктов розничного бизнеса банка другими популярными Российскими банками.

Таблица 1. Сравнение предложения банков по типам карт [10]

Ещё одним важным элементом спроса на розничный бизнес банка является предложение партнерских программ. «ФК Открытие» реализует ряд социальных проектов, от сотрудничества с Фондом помощи хосписам «Вера» до проектов с ФК «Спартак» и Политехническим музеем. Для потребителей это является дополнительным преимуществом, начиная от возможности характеризовать хобби клиента, заканчивая бонусами от

представителей программ-партнёров. О спросе на карты с функцией возврата средств за покупки (кэшбэк) Уральского банка реконструкции и развития говорит начальник отдела бюджетирования карточных продуктов Владимир Альтах: «Клиенты поняли, что пользоваться картой при оплате покупок выгоднее, чем расплачиваться наличными. Мы видим это по увеличившемуся объему средств, которые банк возвращает за оплату покупок картой банка[90]».

Подробное изучение рынка платежных банковских карт в России значимо в современный кризисный для экономики период, ведь спрос на рынке платежных банковских карт является одним из ключевых элементов успешного развития страны. Описывая спрос на продукты банка, был выбран частный пример – платёжные банковские карты. Объем операций проведенных с использованием таких карт определяет связанность банковской системы и общества. Сегодня выпущено более 1,3 млрд. карт, мировой оборот денежных средств по которым превышает 2 трлн. долл. в год. По состоянию на 01.07.2016 года в России существует 680 кредитных

Варианты ответов	1	2	3	4	5	6	7
Есть кредитная карта. и я ей пользуюсь	15	26	16	15	12	16	11
Есть кредитная карта, но я ей не пользуюсь	7	10	5	12	8	8	5
Нет, но планирую ее оформить в ближайшие 12 месяцев	10	8	15	16	5	13	9
Нет и не планирую оформлять ее в ближайшие 12 месяцев	67	54	65	55	74	62	75
Затрудняюсь ответить	1	3	0	2	1	0	0

1. Россия
2. Москва и Санкт-Петербург
3. Города-миллионники
4. Более 500 тыс.
5. 100–500 тыс.
6. Менее 100 тыс.
7. Сёла

организаций, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг 248 951 штук платежных карт [7].

Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований часто проводит опросы своих пользователей, в одном из которых была задан вопрос «Есть ли у Вас кредитная карта и пользуетесь ли Вы ей?». Распределение ответов респондентов представлено в таблице №2.

Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «Есть ли у Вас кредитная карта и пользуетесь ли Вы ей?» (% респондентов) [8]

Анализируя прочие опросы с сайта Национального агентства финансовых исследований можно говорить, что кредитные карты имеют 22% россиян, однако пользуются ими только 15%. Замечено, конечно, что москвичи чаще, чем жители других населенных пунктов, расплачиваются с помощью кредитной карты (26%). Две трети наших сограждан (68%) не оформляли кредитную карту и не намерены это делать в ближайшем году. Такое поведение наиболее свойственно в сёлах (75%) и жителям городов с

[90] С официального сайта банка (http://www.ubrr.ru/chastnym-klientam/)

населением от 100 тыс. до 500 тыс. человек (74%). Более трети владельцев кредитных карт не планировали их получать, но сделали это после предложения банка (38%). Об этом чаще сообщают жители малых городов до 100 тыс. человек (51% владельцев кредитных карт), в которых, как было отмечено ранее, само использование карт находится на очень низком уровне [8]. В основном кредитные карты оформляют или активируют на всякий случай либо для крупной покупки (36% и 34% владельцев карт соответственно). 28% опрошенных рассказали о том, что сделали это на случай нехватки денег до зарплаты.

Видно, что, несмотря на высокое предложение, спрос на кредитные карты среди россиян низок. Часто это является причиной недоверия к кредитам в целом, или неумением грамотно использовать финансовый инструмент [6]. Не секрет, что более возрастная и удаленная от крупных городов часть жителей нашей страны, не обладающая достаточным для принятия взвешенных финансовых решений уровнем знаний, остается незащищенной от чрезвычайно «привлекательных» кредитных предложений банков. Так, случаи получения кредитов с чрезвычайно высокой стоимостью, или неверное трактование льготного периода использования, именно у такой части населения страны.

Однако, согласно статистике, представленной на сайте Центрального банка Российской Федерации, эмиссия кредитных банковских карт за 3 последовательных года снизилась всего на 3,5% (рисунок №1). Это означает, что банки не спешат снижать предложение на кредитные карты, как следствие и спрос потребителей на них всё еще существует.

Рисунок 1. Количество эмитированных кредитных карт (тыс.штук) [7]



Повторяется ли эта ситуация и в отношении дебетовых карт? Ответ даст статистика ЦБ РФ, которая гласит, что за тот же трёхлетний период, количество эмитированных дебетовых карт возросло на 13,7% (рисунок №2). Население по-прежнему верно политике накопления и сбережения средств на дебетовых счетах. Это касается пользователей всех возрастов и регионов. Отчасти это заслуга государства, которое повсеместно вводит зарплатные проекты, в 2015 в рамках Национальной платежной системы создана

Национальная Система Платежных Карт, продолжает начисления пенсий гражданам на их банковскую карту. По данным онлайн опроса в 2015 году 87% участников указали на наличие у них зарплатной (оформленной по инициативе работодателя, или студенческой, социальной) карты.

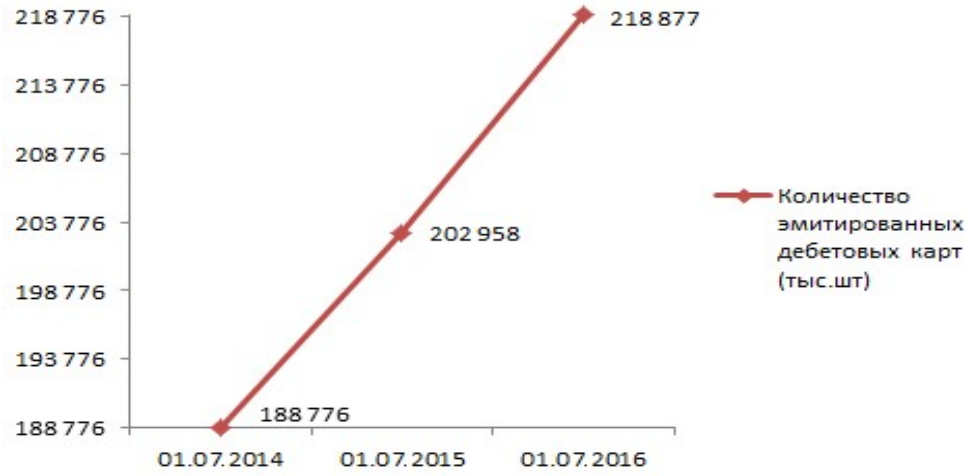


Рисунок 2. Количество эмитированных дебетовых карт (тыс.штук) [7]

Розничный бизнес банка – самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю. Частным примером являются банковские карты для физических лиц. Использование таких карт в России связано с большим количеством особенностей, влияющих не только на структуру использования карт, но даже на количество их пользователей. Заметно сильное разделение между объёмом использования кредитных и дебетовых карт. Хотя банки и не снижают предложение, потребители всё же отдают заметно меньше предпочтения кредитным картам. Спрос на дебетовые карты порой формируется искусственно, потребителям своего рода, навязывают карту, но не стоит отрицать положительные сторон такой стратегии. Повышение пользователей банковскими продуктами двигает экономику вперед, ведь замечено, что процент оборота наличных денежных средств в стране напрямую связан с показателями эффективности её развития. Нет ничего плохого в низком спросе на кредитные карты. И потребители, и банки научились получать выгоду от такого сотрудничества. Банки продолжают стимулировать спрос на расчётные карты, использование таких карт продолжает расти. Взаимодействие с клиентами розничного бизнеса банка обычно кратко или среднесрочное и включает необходимость постоянно поддерживать контакт с клиентом, для предложения новых или дополнительных услуг, поэтому потребитель никогда не потеряет возможность воспользоваться услугами банка.

Использованные источники:

1. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник, – М.: КНОРУС, 2015.
2. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Куваева М.В., Лигай Г.А., Пашковская М.В., Помаскина О.В.// Макроэкономика //под общей редакцией

Максимовой В.Ф. / Москва, 2003.
3. Фаизова Г.Р./ Банковский розничный бизнес: современное состояние и специфика// Современные исследования социальных проблем; №3(23) – 2013
4. Шаркова А.Г. Рынок платежных банковских карт в России: проблемы и перспективы развития., диплом бакалавра экономики. Москва. РЭУ им. Г.В.Плеханова, 2016
5. Будущее российского банковского сектора: соединить рост и стабильность // Рейтинговое агентство Эксперт РА. – режим доступа: www.raexpert.ru/researches/banks/future_bank_sector_2012
6. Розничный бизнес: время перемен: // www.otr.ru/presscenter/smi/articles.php/
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации // http://www.cbr.ru/
8. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований // http://nacfin.ru/
9. Информационный портал Банки.ру // http://www.banki.ru/
10. Официальный сайт ПАО «ФК Открытие» // http://www.otkritiefc.ru/

УДК 339.138

Скоробогатова В.С.
студент 3 курса
направление «Экономика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

РЕКЛАМА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК

ADVERTISING AS AN EFFECTIVE METHOD OF MOVING GOODS TO MARKET

Ключевые слова: реклама, бессознательное, психологические факторы, блогинг.

Keywords: advertising, the unconscious, psychological factors, blogging.

Аннотация: реклама считается одним из наиболее эффективных методов продвижения продукции на рынок, поэтому статья посвящена рекламе, психологических факторах, которые влияют на потребителя, и популярному современному движению – видеоблогингу, который дает больше возможностей для маневра рекламодателям.

Annotation: advertising is one of the most effective methods of promoting products on the market. So the article is dedicated to the psychological factors that influence consumer, and videoblogging is popular and modern movement. It gives more flexibility to advertisers.

Сегодня каждое наше действие сводится к покупкам. Мы постоянно что-то приобретаем, мы учимся, для того чтобы найти работу и работаем для

того чтобы у нас было то, на что мы сможем приобрести что-то. Да и окружающий мир, делая ставку на этом, сплошь предлагает так необходимые потребителю работы, услуги, товары или даже «правильный» образ жизни, нашедший своё место в красочной рекламе, размещенной повсюду и украшающей каждый уголок города. Но с другой стороны, как мы будем знать, что для нас лучше и привлекательнее, если не реклама. Мы к ней привыкли. В.В.Маяковский в своей статье «Агитация и реклама» писал: «Ни одно, даже самое верное, дело не двинется без рекламы… Обычно думают, что надо рекламировать только дрянь – хорошая вещь и так пойдет. Это самое неверное мнение. Реклама – это имя вещи… Реклама должна напоминать бесконечно о каждой, даже чудесной, вещи…»

Но начнем с того, кому она выгодна? На мой взгляд, прежде всего производителям, ведь продвижение продукта на рынок подразумевает установление эффективных контактов с уже имеющимися или потенциальными покупателями.[91] Основной целью таких контактов является создание у потребителя благоприятного представления (имиджа) компании и её продукции. Успешное продвижение продукта на рынок приводит к стабилизации объема продаж и к его увеличению. Продвижение продукта осуществляется путем использования в определенной пропорции рекламы, методов стимулирования сбыта, продаж, персональной продажи и методов связи с общественностью. При этом реклама считается одним из наиболее эффективных методов продвижения на рынок.

«Реклама – это и свеча зажигания, и смазочное масло в механизме экономики, создающем изобилие для потребителей. И в качестве таковых ее задача заключается в информировании… Но это задача – не просто информировать. Функция рекламы – продавать. Продавать товары. Продавать идеи. Продавать образ жизни». Это образное выражение американского рекламиста Альфреда Дж. Симена, на мой взгляд, определяет всю сущность рекламы. Слово «реклама» для каждого из нас выглядит таким обыденным и простым, что иной раз невозможно представить себе, что оно под собой скрывает и как влияет на нас, проникая в глубину нашего подсознания.

Наше сознание и мыслительный процесс занимает всего 5% нашего мышления, оставшиеся 95% это бессознательное – то, что руководит нами ежедневно. Исходя из этого, рекламная индустрия и ее институты уже долгое время на основе постоянных исследований и экспериментов создают свои шедевры и правильно продвигают нам свою позицию, руководствуясь ключевыми принципами психологии человека.[92] Роберт Чалдини, американский психолог, который получил известность благодаря своей

[91]Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – С. 10

[92] Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – С. 6

книге «Психология влияния», описал психологические принципы, которые могут быть использованы в сфере рекламного маркетинга.

1. Эффект данного слова. Кампания по сбору благотворительных пожертвований в пользу инвалидов, проводившаяся в Израиле, выявила интересную закономерность. За две недели до сбора пожертвований по домам прошли люди, предлагавшие местным жителям подписать петицию в защиту людей с ограниченными возможностями. Когда через две недели в эти же дома пришли сборщики пожертвований, сбор почти удвоился по сравнению с теми районами, где предварительной подготовки не было. Тем, кто подписал петицию, было неудобно теперь самим не помочь людям с ограниченными возможностями — своими деньгами.

2. Неопределенность. Представьте, что вам на выбор предлагается два варианта бесплатного обеда. Либо пообедать в привычном месте, которое вы часто посещаете, либо пообедать в случайно выбранном заведении, которое может оказаться превосходным или же ужасным. Большинство людей выбирает первый вариант, не желая рисковать своим законным обедом. Эффект неопределенности заставляет людей избегать выбора, который ведет к непредвиденному результату или не сообщает достаточно информации.

Хорошие рекламные кампании всегда в полной мере информируют потребителя о том, что ему стоит ожидать от приобретения продукции, а также быстро и понятно отвечают на возможные дополнительные вопросы. При более изощренном подходе, они также бросают легкую тень неопределенности на продукцию конкурентов.

3. Эффект подражания или коллективное влияние. Товар или сервис может быть крайне низкого качества, но потребитель приобретет его, при условии, что несколько его друзей уже это сделали. Здесь действует психологическая предрасположенность человека склонятся к выбору большинства. При этом, чем больше людей уже сделали покупку, тем сильнее будет это влияние. Для достижения этого эффекта многие компании «накручивают» количество своих клиентов в социальных сетях.

4. Туннельный эффект, который описывает израильско-американский психолог, один из основоположников психологической экономической теории и поведенческих финансов, Даниел Канеман. Данный эффект заключается в том, что наш мозг избирательно обращает внимание на то, что нам близко, то что мы видим каждый день. Если мы купили машину одной марки, то вскоре заметим, что данная марка пользуется популярностью у многих автолюбителей, но человек не может обращать внимание на каждую мелочь, поэтому в нашей голове есть тумблер. Найдя самое простое, или, просто первое пришедшее в голову решение, тумблер включается. Теперь мы видим лишь аргументы подтверждающие правильность нашего выбора, также и с рекламой, необходимо генерировать в формате брейншторма максимальное количество идей, для того чтобы будущий покупатель каждый раз выключал тумблер и переключался на что-то интересное и новое.

Отдельно хотелось бы выделить современное, модное и очень

популярное движение – видеоблогинг. Сегодня видеоблоги конкурируют и зачастую превосходят по количеству просмотров самые рейтинговые телевизионные шоу, привлекая все больший интерес рекламодателей. Если же у бренда есть сегментированная аудитория, то необходимо обратить внимание на работу с нишевыми блогерами. Нишевые блогеры («тысячники» и «многотысячники»), о существовании которых многие рекламодатели не подозревают. Они популярны, спокойны, компетентны в своей тематике и открыты к адекватным рекламным предложениям. За нишевыми блогерами большое будущее: они не гонятся за количеством подписчиков, а фокусируют свое внимание на качестве контента, открытом общении и живом интересе к потребностям своей немногочисленной, но дорогой им аудитории, благодарность которой не заставляет себя ждать. Они не купятся на большой гонорар, а будут рекламировать лишь только то, что захотят сами. Эти блогеры зарабатывают на просмотрах своего канала и рекламу брендов рассматривают исключительно как приятный бонус. При этом сотрудничество с ними позволяет взаимодействовать с узконаправленной, лояльной и максимально заинтересованной аудиторией. Авторитет блогера как компетентного профессионала в своем вопросе выступает гарантом качества для его подписчиков, что дает возможность эффективно продвигать рекламируемый продукт.

Рекламируемый продукт должен быть релевантен видеоканалу и представлен в ролике максимально естественно. При работе с нишевыми видеоблогерами можно и нужно использовать нестандартные подходы к интеграции бренда, не очевидные для пользователей и способные привлечь их внимание. Например, автоблогер может показать новую модель телефона с точки зрения удобства пользования для водителя, или пример рекламы влажных салфеток, где Тутта Ларсен со своей дочкой устроили простой эксперимент, заданный ей в школе. Они в каждую из трех влажных салфеток поместили по зернышку и закрыли в баночках, через 4 дня росток появился только у одного «подопечного», что свидетельствовало о лучшем удержании влаги салфетки известного бренда.

В конце хочется сказать, что контент видеоблогеров пока не так жестко регламентируется законодательством, как, например, традиционные СМИ, поэтому данный канал дает больше возможностей для маневра рекламодателям.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – С. 10
2. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – С. 6

УДК 316.7

Слобода А.В.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБАХ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ

Аннотация: *Статья посвящена способам управления и разрешения конфликта. Автор отмечает, что исход конфликтной ситуации во многом будет зависеть от понимания истинных причин конфликтов и владения методами их разрешения.*

Ключевые слова: *конфликт, конфликтная ситуация, способы разрешения конфликтной ситуации, поведение в конфликте.*

Конфликты – неизбежные спутники нашей жизни, исключить их полностью из жизни невозможно.

У всех конфликтов есть несколько причин, основными из которых являются ограниченность ресурсов, которые надо делить, различия в целях, представлениях и ценностях, манере поведения и образования, и т.п.

Опираясь на теоретические выводы психологии и теории управления, а также на богатую практику, современная конфликтология разработала целый арсенал способов предупреждения конфликтов [2]. Рассмотрим некоторые из них.

Существует несколько эффективных способов управления конфликтной ситуацией. Их можно разделить на две категории: структурные методы и межличностные стили разрешения конфликтов. Не следует считать причиной конфликтов простое различие характеров, хотя, конечно, и оно может стать единственной причиной конфликтной ситуации, но в общем случае это всего лишь один из факторов. Нужно начать с анализа фактических причин, а затем применить соответствующую методику.

Структурные методы

Разъяснение требований к работе. Это один из лучших методов управления, предотвращающий дисфункциональный конфликт. Нужно разъяснить, какие результаты ожидаются от каждого работника и подразделения. Здесь должны быть указаны такие параметры, как уровень результатов, который должен быть, достигнут, кто предоставляет и кто получает различную информацию, система полномочий и ответственности, а также чётко определена политика, процедуры и правила действий.

Координационные и интеграционные механизмы. Это ещё один метод управления конфликтной ситуацией. Один из самых распространённых механизмов – цепь команд. Установление иерархии полномочий упорядочивает взаимодействие людей, принятие решений и информационные потоки внутри организации. Если два или более подчинённых имеют разногласия по какому-либо вопросу, конфликта можно

избежать, обратившись к общему начальнику, предлагая ему принять решение. Принцип единоначалия облегчает использование иерархии для управления конфликтной ситуацией, так как подчинённый знает, чьи решения он должен исполнять.

Общеорганизационные комплексные цели. Эффективное осуществление этих целей требует совместных усилий двух или более сотрудников, отделов или групп. Идея, лежащая в основе этой методики, – направить усилия всех участников на достижение общей цели. Например, компания «McDonalds», имеющая сеть недорогих ресторанов быстрого обслуживания по всему миру, с самого начала уделяла внимание не только ценам, качеству и доле рынка. Руководство считало и считает сейчас, что действительно оказывает услугу людям с ограниченными средствами, и эта «социальная миссия» придала больший вес оперативным целям. Поварам и официантам, работающим под вывеской «McDonalds», легче соблюдать жесткие стандарты в контексте помощи обществу.

Структура системы вознаграждений. Вознаграждения можно использовать как метод управления конфликтом, оказывая влияние на людей для избежания дисфункциональных последствий. Люди, вносящие свой вклад в достижение общеорганизационных комплексных целей, должны вознаграждаться благодарностью, премией, признанием или повышением по службе. Систематическое скоординированное использование системы вознаграждений для поощрения тех, кто способствует осуществлению общеорганизационных целей, помогает людям понять, как им следует поступать в конфликтной ситуации, чтобы это соответствовало желаниям руководства [1; 3].

Межличностные стили разрешения конфликтов.

Уклонение. Этот стиль подразумевает, что человек старается уйти от конфликта. Его позиция – не попадать в ситуации, которые провоцируют возникновение противоречий, не вступать в обсуждение вопросов, чреватых разногласиями. Тогда не придётся приходить в возбуждённое состояние, пусть даже и занимаясь решением проблемы.

Сглаживание. При таком стиле человек убежден, что не стоит сердиться, потому что «мы все – одна счастливая команда, и не следует раскачивать лодку». Такой «сглаживатель» старается не выпустить наружу признаки конфликта, апеллируя к потребности в солидарности. Но при этом можно забыть о проблеме, лежащей в основе конфликта. В результате может наступить мир и покой, но проблема останется и в конечном итоге произойдет «взрыв».

Принуждение. В рамках этого стиля превалируют попытки заставить принять свою точку зрения любой ценой. Такой стиль может быть эффективен там, где руководитель имеет большую власть над подчинёнными, но он может подавить инициативу подчинённых, создаёт большую вероятность того, что будет принято неверное решение, так как представлена только одна точка зрения. Он может вызвать возмущение,

особенно у более молодого и более образованного персонала [4].

Компромисс. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до некоторой степени. Способность к компромиссу высоко ценится в управленческих ситуациях, так как это сводит к минимуму недоброжелательность, что часто даёт возможность быстро разрешить конфликт к удовлетворению обеих сторон. Однако использование компромисса на ранней стадии конфликта, возникшего по важной проблеме, может сократить время поиска альтернатив.

Решение проблемы. Данный стиль – признание различий во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти курс действий, приемлемый для всех сторон. Тот, кто использует такой стиль, не старается добиться своей цели за счет других, а скорее ищет наилучший вариант решения. Данный стиль является наиболее эффективным в решении проблем организации [5].

Природа конфликта такова, что в любом случае он приносит как «убытки», так и «прибыли». При позитивном разрешении он может высвободить силы его участников для позитивных дел, расширить поле их деятельности, сделать ее более многообразной, наладить использование всех имеющихся ресурсов в конструктивных целях, в соответствии с задачами организации [6; 7].

Использованные источники:

1. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология [Текст] / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – Москва Изд-во Юнити, 2004. – 552 с.
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. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений: Учебник / Под ред.проф. П.И. Сидорова. – 2-е изд, перераб. – М.: ИНФРА – М, 2013. – С.101.
4. 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. c. 1073 – 1079.
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. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.
7. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация как условие интеграционных процессов в среде представителей малого бизнеса // Вопросы гуманитарных наук. 2005. № 1 (16). с. 348-350.

УДК 338.46

Слободян М.Л., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА АУДИТОРСТВА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ)

Статья посвящена проблемам института аудиторства, анализу основных показателей деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов на примере региона, выявлению тенденций дальнейшего развития аудиторской деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре

Ключевые слова: институт аудиторства, аудиторская деятельность, аудиторская организация, аудитор, аттестат аудитора, международная аудиторская сеть, демпинг, *Ханты-Мансийский автономный округ-Югра*

TRENDS OF THE INSTITUTE AUDITING (ON EXAMPLE HUNTS-MANSIYSK AUTONOMOUS OKRUG-YUGRA)

The article deals with problems of auditing institution, analysis of the main indicators of audit firms and individual auditors on the example of the region, identifying trends in the further development of audit activities in the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug-Yugra

Keywords: Institute of auditing, auditing activity, auditing organization auditor, the auditor's passport, the international audit network, dumping, Khanty-Mansi Autonomous Okrug

Институт аудиторства – это важнейший атрибут рыночной экономики. Роль аудита многократно возрастает в период финансовой нестабильности в стране, отдельном регионе. В современных условиях аудит, являясь видом финансового контроля, выполняет не столько контрольную функцию, сколько оказывает стабилизирующее воздействие на хозяйствующих субъектов, благодаря выявлению имеющихся недостатков в введении бухгалтерского учета и составлении бухгалтерской отчетности, разработке рекомендаций по оптимизации системы внутреннего контроля, укреплению финансового состояния организации.

В настоящее время институт аудиторства проявляет признаки стагнации.

Наблюдается общее снижение, как количества аудиторских организаций, так и аудиторов. Эта тенденция характерна и для Ханты-Мансийского автономного округа-Югры (таблица 1).

Таблица 1- Количество аудиторских организаций и аудиторов в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, 2015г./2013г., %
Аудиторские организации, имеющие право на осуществление аудиторской деятельности - всего, ед.	31	29	28	90,3
Аудиторы – всего, чел.	77	74	72	93,5
из них: имеющие единый аттестат	6	7	8	133,3

Так, общее количество аудиторских организаций в регионе снизилось на 9,7%, количество аудиторов снизилось на 6,8%. Отрицательная динамика стабильна на протяжении последних лет. По состоянию на 21.11.2016г. в реестре аудиторских организаций и аудиторов числится уже 26 аудиторских организаций и 69 аудиторов. Во многом наблюдаемая стагнация в отрасли объясняется кризисом в экономике, как следствие аудиторские фирмы теряют клиентскую базу, заказы становятся меньше, многие аудиторские фирмы уходят с рынка. В этих непростых экономических условиях наиболее адаптированы аудиторские организации, имеющие большой опыт работы, положительную деловую репутацию, постоянную клиентскую базу. Именно такие аудиторские организации в большей степени представлены на рынке аудиторских услуг.

Ключевой проблемой развития аудиторской деятельности является нехватка высококвалифицированных специалистов в области аудита. Аудиторы, получившие аттестат до 1 января 2011 года, несмотря на имеющиеся преимущества нового, единого аттестата аудитора, не стремятся его получить. По мнению многих экспертов, такая ситуация объясняется неоправданно высокими требованиями к процедуре аттестации аудитора. Во многом по этой же причине молодые специалисты не идут в профессию.

По данным государственного реестра аудиторов в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре всего 8 аудиторов имеют единый аттестат, или 11,1% от общего числа аудиторов, в то время как по стране этот показатель составляет 17,6%.

Для успешной работы многие аудиторские фирмы объединяются в международные сети аудиторских организаций. Вступление в сеть дает аудиторской фирме ряд конкурентных преимуществ: возможность получить новых клиентов, оказание услуг клиентам при возникновении у них бизнес-интересов в других странах, внедрение передовых научных методик проведения аудита.

На сегодняшний день в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре нет аудиторских организаций, входящих в какую-либо международную аудиторскую сеть. Сложившаяся ситуация объясняется тем, что в округе работают средние и мелкие аудиторские организации, которые опасаются поглощения в связи с вступлением в международную сеть. Кроме того, членство в международной сети требует поддержания высокого качества

оказания аудиторских услуг, что требует существенных затрат на разработку и применение методологии аудита во внутренних стандартах аудиторской организации, дополнительных затрат на обучение сотрудников, постоянное повышение квалификации. Немногие аудиторские организации готовы сегодня к таким значительным расходам. Этот вывод подтверждается статистическими данными Министерства финансов РФ. Доходность оказания аудиторских услуг снижается (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели типичной аудиторской организации (медиана)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, 2015г./2013г., %
Количество сотрудников, человек	6,0	6,0	5,0	83,3
Количество клиентов, единиц	8,0	8,0	9,0	112,5
Доходы от проведения аудита в расчете на одного клиента, тыс. руб.	104,4	104,9	96,3	92,2
Объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн руб. выручки клиентов, руб.	339	313	318	93,8

Так, показатели доходности аудиторских услуг снижаются. Доходы от проведения аудита в расчете на одного клиента в 2013 году составляли 104400 руб., а в 2015 году 96300 руб., наблюдается снижение дохода на 7,8%. Объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн руб. выручки клиентов также сократился за последние три года на 6,2%.

С одной стороны падение доходности аудиторских услуг связано с ухудшением финансового благополучия клиентов. С другой стороны одной из специфических проблем рынка аудиторских услуг является демпинг, особенно в сфере государственных закупок.

Эту проблему пытается решить как профессиональное сообщество, так и государственные органы, однако ситуацию пока не удается исправить. Это объясняется тем, что многие заказчики аудита подходят к нему формально и не заинтересованы в качественной, а значит дорогостоящей проверке своей финансовой отчетности.

Одной из тенденций развития рынка аудиторских услуг является доминирование потребителя аудиторских услуг. Исходя из спроса заказчиков, в структуре оказываемых аудиторских услуг происходит смещение акцента с аудита финансовой отчетности на оказание прочих услуг (таблица 3).

Таблица - 3 Состав и динамика структуры доходов аудиторских организаций (в %)

Виды услуг	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, 2015г./2013г., %
Проведение аудита	52,3	52,5	53,6	102,5
Сопутствующие аудиту	8,7	5,9	5,0	

услуги				57,5
Прочие услуги	39,0	41,6	41,3	105,9

Так за анализируемый период доля сопутствующих аудиту услуг в общей структуре доходов сократилась на 42,5%

К сопутствующим аудиту услугам, оказание которых регулируется федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, относятся:

а) обзорные проверки;

б) согласованные процедуры;

в) компиляция финансовой информации [3].

Доля прочих услуг возросла на 5,9% и составила по итогам 2015 года 41,3%.

К прочим услугам, связанным с аудиторской деятельностью в соответствии с ФЗ №307 «Об аудиторской деятельности» относят:

1) постановку, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование;

2) налоговое консультирование, постановку, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций;

3) управленческое консультирование, связанное с финансово-хозяйственной деятельностью, в том числе по вопросам реорганизации организаций или их приватизации;

4) юридическую помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления;

5) автоматизацию бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий;

6) оценочную деятельность;

7) разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов[2].

Вектором развития аудиторской деятельности будет не аудит финансовой отчетности, а в большей степени прогнозирование развития бизнеса клиента.

Таким образом, выявленные проблемы института аудиторства требуют комплексного решения как со стороны аудиторских организаций, саморегулируемых профессиональных объединений, так и со стороны государства в лице федерального уполномоченного органа с учетом объективных тенденций развития аудиторской деятельности.

Использованные источники:

1. Кумова, С. Единый аттестат аудитора: плюс или минус при трудоустройстве? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-

it.ru/articles/personnel/a111/502399.html (дата обращения 28.11.2016г.)
2. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/ (дата обращения 28.11.2016г.)
3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/(дата обращения 28.11.2016г.)
4. Сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/perfomance/audit/ (дата обращения 28.11.2016г.)

УДК 336

Слюсаренко А.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
ассистент
кафедра финансов
КубГАУ им И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация:Деньги служат необходимым активным элементом и составной частью экономической деятельности общества, отношений между различными участниками и звеньями воспроизводственного процесса. Предложение денег – это наличие всех денег в экономике, т.е. это денежная масса. Предложение денег имеет конкретное значение, и для изучения ее существуют показатели ее измерения – это денежные агрегаты, которые включают определенную часть денежной массы, которая складывается на определенный период времени.

Annotation: Money serves as a necessary active element and an integral part of the economic activities of society and relations between different actors and parts of the reproductive process. The money supply is all the money in the economy, i.e. it is the money supply. The money supply has a specific meaning, and to study its are the indicators for its measurement is monetary aggregates which include a certain part of the money supply that is emerging in a certain period of time.

Ключевые слова: деньги, денежная масса, денежная система, финансовая система, агрегат, наличные и безналичные деньги, денежно-кредитная политика.

Key words: money, money supply, monetary system, financial system, the

aggregate cash and non-cash money, monetary policy.

Деньги – это неотъемлемая и существенная часть финансовой системы каждой страны. Называются ли они долларами, рублями, евро или йенами, деньги служат средством оплаты, средством сохранения стоимости и единицей счета во всех, кроме самых начальных экономических системах.

В настоящее время деньги утратили свое первоначальное свойство самого ликвидного товара, и золотого содержания они уже не имеют. Сейчас деньги – это финансовый инструмент, при помощи которого государство проводит денежно-кредитную политику, осуществляются товарно-денежные отношения. Первоначальный вид денег тоже меняется. На смену бумажным деньгам приходят не только пластиковые карточки, но и электронные деньги.

Однако деньги остаются важнейшим атрибутом рыночной экономики, так как от того, как функционирует денежная система, во многом зависит стабильность экономического развития страны.Изучение природы и основных функций денег, процесса эволюции денежных систем, организации и развития денежного обращения, причин, последствий и методов борьбы с инфляцией необходимо для последующего анализа особенностей функционирования всей финансовой системы [2].

Тема денег является самой актуальной в нашей жизни, так как без наличия денег ни один человек не сможет прожить в этом мире. К тому же она приходится очень значимой и непосредственной для будущих экономистов, так как экономическая теория построена на основе денег. Эта тема является и современной в нашей жизни, так как постоянно экономическая система пополняется все новыми видами денег, которые просты в обращении и в какой-то степени облегчают жизнь человека, делая его наиболее совершенным в жизни.

Важная проблема денежно-кредитной политики – определение количества денег, необходимых в обороте, для чего используются показатель «денежная масса».

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса, так как согласно постулатам количественной теории, а именно Кембриджской школы, величина денежной массы влияет на объем национального производства, на занятость, процентные ставки, уровень цен.

Таким образом, внимание к показателям, характеризующим объем и динамику денежной массы, является своевременным и актуальным. Денежная масса – совокупность всех денежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг, находящихся в распоряжении экономических агентов. Для измерения количества денег в обращении используются денежные агрегаты, которые представляют собой суммарные показатели объема и структуры денежной массы, отличающиеся друг от друга по степени охвата финансовых активов и уровня их ликвидности [6].

Соответствие денежной массы потребностям экономики характеризуется показателем коэффициента монетизации. Коэффициент монетизации, который представляет собой отношение денежной массы к ВВП, увеличивался, но уровень его очень низок по сравнению с другими странами. Считается, что для развитой страны монетизация должна составлять не менее 70–80 %, а чем ниже монетизация экономики, тем выше инфляция. В 2015 году он составил 40 %, но при этом наблюдается тренд к увеличению.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономика РФ недостаточно обеспечена деньгами и уровень инфляции в стране высокий. Что касается показателя, обратному коэффициенту монетизации, а именно скорости обращения денег, в 2015 году она составила 2,52 оборота в год, при этом с 2007 наблюдается тенденция к сокращению показателя. Снижение количества обращения денежной массы свидетельствует о снижении оборачиваемости денежных агрегатов, т. е. их ликвидности. Причинами такой тенденции могут быть инфляция, неразвитость производства, несовершенство безналичных платежей, высокая процентная ставка на денежном рынке, низкая предельная склонность населения к потреблению, а также большая доля наличных в денежной массе(рисунок 1) [5].

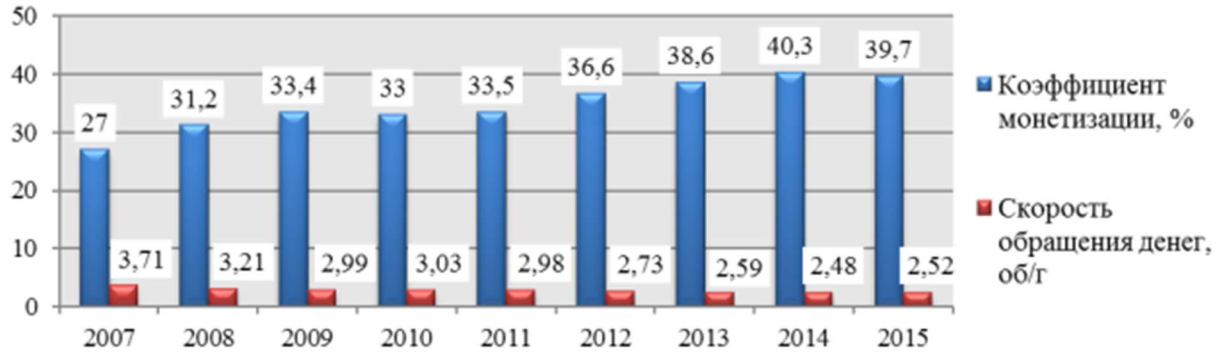


Рисунок 1 – Динамика показателей денежного рынка за 2007-2015 гг.

В структуре денежной массы России за рассматриваемый период доля наличных средств уменьшалась, что характерно практически для всех стран мира, так как повсеместно происходит развитие безналичных расчетов и электронных денег. На 1 янв. 2015 г. доля наличных составила 22,3 %, снизившись за семь лет на 10 процентных пунктов. Но удельный вес наличных денег в денежной массе России еще достаточно велик по сравнению с развитыми странами. Так, наименьшее ее значение в Великобритании, где она чуть более 3 %, что свидетельствует о развитости в стране системы безналичных расчетов и хорошей обеспеченности предприятий финансовыми ресурсами (Таблица 1).

Таблица 1 – Динамика денежной массы России в 2007-2015 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Агрегат М2, млрд.руб.	8971	12869	12976	15268	20012	24483	27405	31405	32111

Темп прироста М2, %	-	43,5	0,8	17,7	31,1	22,3	11,9	14,6	2,2
Доля М0 в М2, %	31	29	29	26	25	24	23,5	22,2	22,3

Агрегат М0 – наличные деньги в обращении. Это наиболее ликвидная часть денежной массы. Агрегат М2 (денежная масса в узком определении) – сумма наличных денег и остатков на срочных депозитах и депозитах до востребования. Именно он является наиважнейшим показателем, который используется при оценке денежной массы в нашей стране. Анализ динамики агрегата М2 показывает отсутствие стабильности темпов прироста денежной массы. Средний абсолютный прирост денежной массы из года в год составил 17 %. В период кризиса в 2009 г. она практически не увеличивалась (прирост составил около 1 %). Наибольший абсолютный прирост денежной массы произошел в 2011 году и составил 31 %. С 2013 года мы также наблюдаем снижение темпов прироста до 12 %. В 2015 г. прирост составил всего 2,2 %. Это явилось следствием проведения центральным банком мероприятий, направленных на снижение инфляции. С другой стороны, может свидетельствовать о нарастании кризисных явлений в экономике.

Высокая доля наличных денег в России свидетельствует о том, что в стране уровень теневой экономики, а также инфляция и неопределенность относительно ее динамики высоки. Существует так же недоверие населения к банковской системе так, что определённая часть сбережений аккумулируются не в банках. Структура денежной массы нашей страны объясняется на основе модели управления наличностью Баумоля –Тобина, согласно которой население имеет наличных денег на руках тем больше, чем выше издержки, связанные с посещением банка, чем больше сумма, которую человек запланировал потратить в течение года, и чем меньше процентная ставка по остаткам на банковских счетах.

Центральный банк России законодательно призван осуществлять денежно-кредитную политику путем изменения объема денежной массы с использованием специальных инструментов по уменьшению или увеличению денежного предложения. В рамках стимулирующей монетарной политики с целью увеличения денежной массы и темпов роста валового внутреннего продукта Банк России снижает ставку рефинансирования и норму обязательного резервирования, а также осуществляет покупку валюты и государственных ценных бумаг. При рестрикционной денежно-кредитной политике, нацеленной на снижение уровня инфляции, действие инструментов направлено на сокращение денежной массы.

.Анализ изменения таких рычагов регулирования денежной массы, как норма обязательного резервирования и ставка рефинансирования показал, что они фактически не оказали влияния на изменение денежной массы и устанавливались ЦБ РФ хаотично. В последние годы они увеличились, что

опять же свидетельствует о намерениях ЦБ уменьшать денежную массу в рамках своей рестрикционной политики.

Увеличение денежной массы не провоцирует в РФ увеличение уровня инфляции. Этот факт даёт основание сделать вывод, что для российской экономики в основном присуща не инфляция спроса, а инфляция издержек, то есть существенное влияние на инфляцию немонетарных факторов, таких как рост тарифов инфраструктурных монополий, увеличение издержек в результате применения в производстве несовременных технологий, снижения производительности труда и низкого уровня использования производственных фондов [1].

Анализ динамики и структуры денежной массы показал основные проблемы денежного обращения страны. В условиях экономической нестабильности на фоне проводимой рестрикционной политики ЦБ по сдерживанию темпов инфляции наблюдаются следующие последствия, которые отрицательно сказываются на экономике России: уменьшение денежной массы и темпов роста ВВП; неоправданное использование инструментов монетарной политики и хаотичное установление ставок, которые никак не влияют на инфляцию издержек, а только замедляют рост экономики; низкий уровень обеспеченности экономики денежными средствами; нерациональное соотношение наличной и безналичной денежной массы, которое отрицательно влияет на денежное обращение и кредитную сферу; уменьшение ликвидности и устойчивости банковской системы, сокращение средств в кредитной системе; недоверие экономических субъектов к банковской системе и ее несовершенство. Преодолеть сложившуюся ситуацию можно с помощью смены курса монетарной и бюджетно-налоговой политики с рестрикционной на стимулирующую, а также путем совершенствования банковской системы и контроля за ней, смены процентной политики, улучшения работы расчетных терминалов и внедрения пластиковых карт.

Исторически структура денежной масса была однородной и полностью состояла из наличных денег. Однако с появлением возможности фиксации и учета информации о деньгах на счетах (книги учета, журналы, картотеки, память технических устройств), передачи денежной стоимости без необходимости непосредственного перемещения их материального носителя, признанием безналичной формы денег законным средством платежа количество наличных денег в обращении существенно сократилось в связи с замещением их безналичными деньгами. Развитие систем электронного обращения, появление новых форм и способов безналичных расчетов способствуют увеличению доли безналичных денег в денежной массе и уменьшению доли наличных. Продемонстрируем данную тенденцию на примере России в соответствии с рисунком 2, используя показатели удельного веса наличных денег в широкой денежной массе и удельного веса наличных денег в денежной массе (национальное определение) [3].

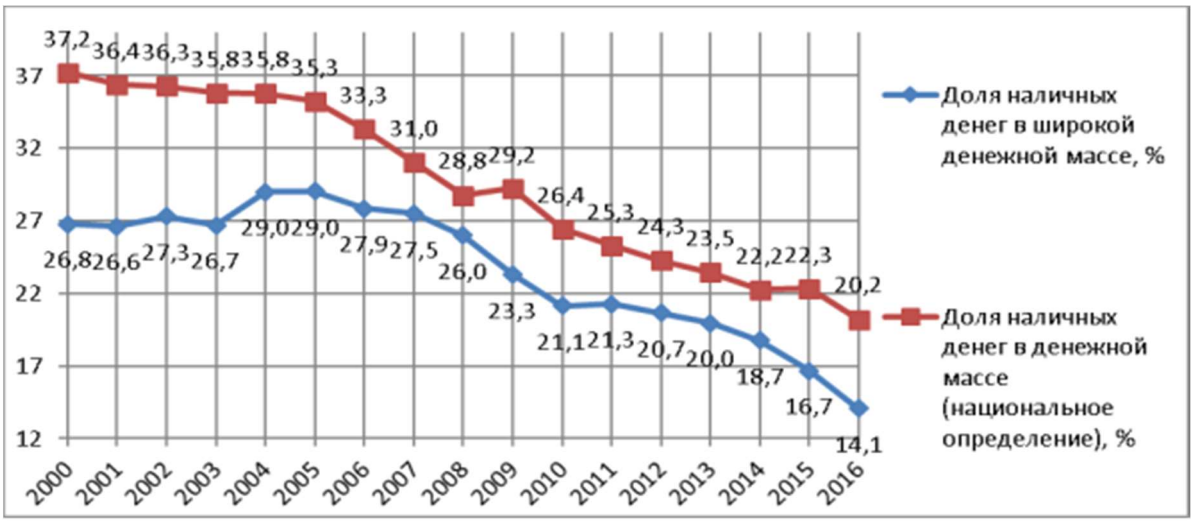


Рисунок 2 – Динамика изменения удельного веса наличных денег в денежной массе России за период 2000-2016 гг.

Денежная масса России в национальном определении включает в себя выпущенные в обращение Банком России наличные деньги, за исключением сумм наличности, находящейся в кассах Банка России и кредитных организаций; остатки средств нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием банковских карт), открытых в банковской системе в национальной валюте, а также начисленные проценты по ним; остатки средств в национальной валюте на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций, являющихся резидентами Российской Федерации, открытых в банковской системе, а также начисленные проценты по ним. В показатели «Переводные депозиты» и «Другие депозиты», в отличие от показателя «Депозиты, включаемые в широкую денежную массу» …, не включают депозиты в иностранной валюте.

Широкая денежная масса в России учитывает денежную массу в национальном определении и все виды депозитов в иностранной валюте, счета в драгоценных металлах, а также все начисленные проценты по депозитным операциям [9].

Наличные и безналичные формы расчетов просто необходимы для нормального функционирования экономики. Но, несмотря на всю важность наличного денежного обращения и его неотделимость от безналичного, можно смело говорить о том, что будущее принадлежит именно безналичным расчетам. Уже сейчас они очень актуальны для экономики, и платежный оборот современной России в подавляющей своей массе производится безналичное, хотя российская система расчетов еще очень далека от совершенства.

Наибольшее значение в современных условиях приобретает функция денег как средства платежа. В последнее время платежная система стала

технологически и технически прогрессивной, резко увеличилась скорость прохождения платежей, расширен спектр услуг клиентам, возрос уровень безопасности. Платежная система страны становится более масштабно, с постоянно растущим числом участников и суммами проводимых операций.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/
2. Положение Банка России от 19.06.2012 № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» // Вестник Банка России. 2012. № 34 (1352). С. 3–44.
3. Статистический бюллетень. Ежегодник [Электронный ресурс]. URL: http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/
4. Денежная масса (национальное определение) [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ms&pid=dkfs&sid=dm
5. Показатели наличного денежного обращения [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/Bank-notes_coins/?PrtId=nal
6. Бюллетень Национального банка [Электронный ресурс]. URL: http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=137&lang=RUS
7. Денежно-кредитная статистика [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtid=dkfs&ch=dm#CheckedItem
8. Денежные агрегаты [Электронный ресурс]. URL: http://www.nationalbank.kz/?finalDate=5.01.2007&finalDate2=25.12.2016&dates=+Вывести+информацию&tab_id=18&lang=rus&docid=289&switch=russian
9. Широкая денежная масса [Электронный ресурс]. URL: http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/
10. Денежно-кредитная и финансовая статистика [Электронный ресурс]. URL: https://www.cba.am/ru/SitePages/statmonetaryfinancial.aspx

УДК 336

Слюсаренко А.А.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М.
доцент
кафедра финансов
КубГАУ им И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ РОССИИ

Аннотация:Основной задачей создания рыночной инфраструктуры является обеспечение налаженного и цивилизованного характера деятельности между рыночными субъектами. Экономическая

инфраструктура в сущности имеет большое влияние на работу экономической структуры государства.

Инфраструктура присутствует в любой отрасли. При этом она представляет собой ряд элементов, институтов, видов деятельности и сооружений, то есть является базой любой социальной и экономической деятельности. Соответственно, чем качественнее будет этот фундамент, тем крепче и эффективнее будет отрасль. Поэтомуразвитиелюбойотрасливлечетразвитиеинфраструктуры.

Annotation: The main objective of the creation of a market infrastructure is the provision of an established and civilized nature of the activities between the market actors. Economic infrastructure in fact has a great influence on the economic structure of the state.

Infrastructure present in any industry. However, she represents a number of elements, institutions, types of activities and structures, that is, is the basis of all social and economic activities. Accordingly, the better will be the Foundation, the stronger and more efficient industry. Therefore, the development of any industry involves the development of infrastructure.

Ключевые слова: инфраструктура, рынок финансовых услуг, инвестиции, экономика

Key words: infrastructure, financial services market, investment, economy

Финансовый рынок – важная составляющая часть любой экономики. Он способствует мобилизации временно свободных средств и эффективному распределению их между теми экономическими агентами, которые в них нуждаются.

Переход финансовой системы мира на новый этап развития при одновременном создании соответствующей материально-технической базы новой экономики обусловил возрастание роли инфраструктурных институтов финансовой системы в обеспечении ее институционального единства и общего вектора развития отечественного финансового рынка в условиях постоянно изменяющейся архитектоники глобальных финансов.

В современной финансовой науке недостаточно полно разработан понятийный аппарат, системно отражающий современный рынок финансовых услуг. Прежде всего это относится к определению категории финансового капитала как господствующей ныне системы общественных отношений в воспроизводственных процессах, что приводит к смешению понятий, искажению их логико-исторической эволюции, недостаточному применению диалектического принципа историзма в обосновании этапов его становления, утверждения и дальнейшего развития. Нынешнее состояние и перспективы развития рынка финансовых услуг базируются на интеграцииинфраструктурных институтов, их тесной взаимообусловленности и взаимозависимости в силупревращения инфокоммуникационного инфраструктурного комплекса в его материальный базис функционирования.

.Финансовый капитал находится в постоянно модифицирующемся информационном пространстве (поле), все более принимая институциональные формы закрепления в системе отношений рынка финансовых услуг. Информационный компонент в качественно новых финансовых отношениях преимущественно проявляется в форме отражения фиксации ценовых искажений финансовых активов. Инфраструктурный базис переходит из чисто технического состояния в виртуальные сетевые формы организации капитала, обретая новые свойства и обусловливая тем самым качественный переход структуры финансовых отношений, характеризуемых понятием финансово-информационный капитал [2, с.58].

Изменение содержания деятельности субъектов управления финансово-информационным капиталом при помощи поточно-ресурсного обеспечения воспроизводственных процессов в значительной мере обусловлено теоретическим обоснованием и решением на практике проблем асимметричности информационных потоков, которые определяют качественные параметры и контуры его отношений. Разделение информационных потоков на системные, субъектные и фиктивные искажения на основе построения количественных моделей позволит определить степень влияния каждого направления на общее поведение финансово-информационного капитала в социально-экономической системе и повысить степень активного воздействия управляющей подсистемы финансов на воспроизводственные процессы.

Развитию финансовой системы России недостает комплексности в организации рынка финансовых услуг, создании эффективных механизмов управления финансово-информационными потоками на фоне превалирования фрагментарности научных взглядов на интеграцию рынков финансовых и информационных услуг. Это приводит на практике к недостаточному инфраструктурному обеспечению институтами, способными преодолевать системные информационные искажения. Поскольку инфраструктурные институты рынка финансовых услуг на современном этапе развития экономики остаются в хозяйственном комплексе в относительно обособленном состоянии с жестко регламентируемой деятельностью, постольку происходит сдерживание оборота финансовых ресурсов в экономике и возникновение преград для их перелива с последующим превращением в денежные потоки. Все это обусловливает необходимость дальнейшей теоретической проработки данной проблемы, внедрению обобщенного практического опыта управления потоками финансовых ресурсов общества.

В финансовой сфере существует научно-прикладная проблема выявления контуров наиболее рациональной интеграции информационных рынков и рынков финансовых услуг. Исходным пунктом служит перманентность стадии формирования рынка финансовых услуг под воздействием глобальных финансовых институтов, подчиняющихся требованиям глобального финансово-информационного капитала,

использующего принципиально новые технологии инфокоммуникационного плана. Возможен переход в плоскость адаптивного поведения на глобальных рынках, что в определенной степени обеспечит защиту национального финансового рынка. В условиях функционирования финансово-информационного капитала в собственном интегрированном поле необходимо формирование централизованных механизмов регулирования национального рынка финансовых услуг с учетом особенностей развертывания историко-экономической ситуации в России.

В условиях современных глобальных финансов практически невозможно достоверно выстроить систему критериев оценивания влияния разнородных и противоречивых информационных потоков на деятельность различных финансовых институтов, примером чему послужил кризис 2008-2010 гг., когда относительно точные индикаторы предкризисного состояния («перегретый» рынок капиталов, намного опережающий реальный сектор; возникновение финансово-информационных «пузырей») не были восприняты регулятором к предотвращению наступления кризисных явлений.Причину этой ситуации автор видит в недостаточной научной разработанности методологически обоснованных подходов к оценке качества информационных потоков, порождаемых рынком финансовых услуг. Рассмотрение информации как чисто физического явления (передача, хранение, обработка) не приближает к пониманию и раскрытию глубинных процессов, происходящих в современных финансах, как сфере общественных отношений наиболее подверженных информационному влиянию [5, с.120].

В настоящее время решению вопросов глобальной финансово-экономической стабильности в подавляющем большинстве посвящены работы, выполняемые под эгидой международных финансовых институтов, призванных номинально оказывать помощь и содействие в либерализации международных финансовых процессов, противостоянии политике протекционизма, оказании финансовой помощи отдельным государствам. Опыт либерализации экономик бывших социалистических государств показывает, что такие международные институты напрямую участвовали в разработке и принятии решений, касающихся внутренней финансово-экономической политики, в том числе и регулирования вновь организованных рынков финансовых услуг, делая акцент на либерализации деятельности хозяйствующих субъектов, открытии государственных границ, отказе от политики государственного протекционизма.

В условиях господства финансового капитала на основе диалектического принципа взаимосвязи абстрактного и конкретного в экономических исследованиях выявляется процесс монополизации собственности на финансовые активы, в которых отражается общественная стоимость, при этом переходной формой выступает финансовая услуга, представляющая собой современную меновую стоимость, организующую приращение отраженного в товарах и услугах труда, качественно изменяя

сам процесс обмена деятельностью и материализуя эту стоимость в качестве финансовых активов.В современном мире все это происходит под эгидой глобальных взаимодействий и обусловленностей в ходе воспроизводственных процессов, содержащих в себе одну очень важную черту - глобальный характер, отражающий все части единого целого (единство многообразия отношений финансового капитала), что в условиях стремительного сближения рынков информационных и финансовых услуг требует скорейшего институционального закрепления новых форм финансово-информационных отношений.

Финансово-информационный капитал как результат информационно-инфраструктурной детерминированности функционирования рынка финансовых услуг феномен финансового капитала, впервые описанный Р. Гильфердингом, представлял собой сращивание промышленного и банковского капитала, приводящее к образованию финансовой олигархии. За последнее столетие, помимо роста самого рынка финансовых услуг, возникновения новых инструментов, роста числа участников и т.д., происходили фундаментальные общественные преобразования, процессы и явления, не имеющие исторических аналогов, а именно процессы глобализации и становления информационного общества. Особое внимание следует уделить именно второму аспекту, так как процесс глобализации как общественный феномен в значительной степени является следствием данного процесса [3, с.98].

Инфраструктурные институты российского рынка финансовых услуг в условиях воздействия на экономику глобального капитала выработалистратегию развития инфраструктуры финансового рынка, обеспечивающей одновременно потребности общественного производства, повышение конкурентоспособности отечественных инфраструктурных институтов, выстраивание адаптационных механизмов противодействия субъектам, представляющим интерес глобального финансово-информационного капитала, все еще остается неразрешенной проблемой для российского рынка финансовых услуг. Воздействие последнего оказывает наибольший эффект, так как глобальное финансово-информационное доминирование группы развитых государств складывалось исторически объективно, подчиняя своим интересам мировые субрегионы, перенимавшие накопленный многолетний опыт развития рынка финансовых услуг.

Обращаясь к информационной инфраструктуре, оказывающей наибольшее влияние на принятие инвестиционных решений, то, по мнению некоторых экономистов, ни одна национальная система не может стать существенным противовесом воздействию таких авторитетных информационных агентств, как Standard and Poor's, Fitch и др. В отличие от накопленных финансовых активов, экономического потенциала, развитие системы информационного сопровождения финансовой деятельности не создает непреодолимых препятствий для развития собственных инфраструктурных институтов, но если финансовой мощи можно достичь

быстро, то авторитет информационного посредника, претендующего на глобальную значимость, необходимо зарабатывать десятилетиями.

В условиях доминирования небольшой группы финансовых центров, развивающиеся рынки финансовых услуг, включая и Россию, должны выстраивать политику регулирования финансовых отношений и развития инфраструктурных институтов таким образом, чтобы, накапливая финансовые активы, обеспечивать организацию адаптационных форм взаимодействия с глобальным финансово-информационным капиталом.

Противоречия, связанные с деятельностью информационных инфраструктурных институтов, представляющих единый центр, дополняются общей неразвитостью отечественного рынка информационных услуг. Если проблема технологического отставания имеет тривиальное решение, то остается труднообъяснимым качественная составляющая информационного компонента. Для российского информационного посредничества решающим фактором выступает объявление рейтинга глобальными конкурентами: с одной стороны он определяет собственную компетентность, с другой - возможность инерционного принятия своих просчетов.

Для развитых рынков финансовых услуг системная асимметрия в количественном отношении имеет меньшее значение, поскольку регулирование рынка финансовых услуг осуществляется по принципу минимального вмешательства со стороны государства, и гораздо большее значение имеет упразднение действия фиктивной асимметрии, чтобы достаточно точно определять вероятность и количественную меру потери стоимости финансового инструмента [6, с.201].

В условиях низкой конкурентоспособности российских инфраструктурных институтов рынка финансовых услуг выстраивание адаптационной политики взаимодействия с институтами, представляющими глобальный финансово-информационный капитал, возможно через создание единого информационного регулятора, призванного обеспечивать защитные механизмы на всем жизненном цикле информационного компонента движения каптала, с одновременным воздействием на параметры информационной асимметрии. Одним из ключевых моментов в разрешении противоречий движения финансово-информационного капитала является четкое распределение функций по управлению информационными потоками, порождаемыми финансовым рынком.

В принятой Стратегии развития финансового рынка России до 2020 года информационный блок охватывает лишь проблемы информированности граждан по обеспечению эффективной системы раскрытия информации на рынке ценных бумаг. Действенный механизм решения указанных проблем видится в создании на национальном уровне многофункционального информационного регулятора, способного эффективно структурировать информационные потоки, порождаемые финансовым рынком.

В отношениях, отражающих всеобщий труд, к которым относится и

информация, интерес частного капитала вступает в противоречие с национальными интересами и разрешение его лежит вне рамок рыночных законов. Для развивающихся рынков финансовых услуг только централизованное государственное регулирование финансово-информационных потоков способно дать адекватный ответ вызовам глобального капитала, при этом проблемы конкурентоспособности отечественной инфраструктуры будут решаться не разрозненно, увеличивая транзакционные издержки для реального сектора экономики, а в общем секторе развития единого финансово-информационного рынка с последующим приращением финансовых активов, достаточным для организации субрегионального финансового центра.

Экономику двух разных стран сравнивать достаточно сложно, ведь каждое государство имеет свои характерные особенности ведения экономической политики, уделяя внимания в большей степени тем областям экономической деятельности, которые они считают приоритетными в той или иной степени. Тем не менее, в общем, судить об экономическом развитии стран можно по статистическим показателям стоимости валового внутреннего продукта, который был произведён в стране в течение года, показателю паритета покупательской способности, а также по индексу человеческого развития. Естественно, это далеко не единственные показатели экономического уровня страны, однако сравнительный анализ провести можно.

К примеру, валовой внутренний продукт США в 2014 году составил 17290 миллиардов долларов, что равняется 2,9% прироста относительно предшествующего года. В России же этот показатель за тот же период времени составил 2560 миллиардов долларов, увеличившись на 0,2% по сравнению с 2013г. Это означает, что по факту экономика РФ вошла в период так называемой рецессии, а, по сути, экономического кризиса.

В большей мере это связано с санкциями западных стран против самых больших компаний России, а также падением цен на нефть, ведь известно, что РФ является одним из крупнейших в мире экспортёров нефти (а также природного газа) и ряд стран фактически энергетически зависимы от России. Однако этот факт не позволил дать большого прироста ВВП в 2014 году, а в 2015 году и в 2016 году показатели прироста имели отрицательную динамику -3,7% и -0,6% соответственно.

Помимо показателей паритета покупательской способности и ВВП экономическую составляющую стоит сравнивать и по другим факторам. К примеру, в последние годы всем не даёт покоя сравнения армейской мощи двух стран-монстров. С этой точки зрения, очевидные достоинства и недостатки имеют место быть в армиях обоих стран.

Для сравнения приведём только некоторые цифры, по которым можно судить о той или иной степени превосходства одной или другой армии.

Таблица 1 – Сравнение экономики США и РФ

Показатель	США	РФ
Затраты на армию, в год	600 миллиардов дол.	68 миллиардов дол.
Численность военнослужащих	~1,4 миллиона чел.	~1 миллион чел.
Самолёты, способные нести ядерные заряды	154	141
Атомные подводные лодки	140	110
Мобильные наземные ядерные ракетные комплексы	450	356
Артиллерийские орудия	7429	5837

Помимо этих показателей на экономическое состояние страны имеют влияние показатели коррупции, показатели так называемого уровня счастья, цены на бензин и образование, медицину (которые в США существенно превышают уровень аналогичных показателей в России) и много других факторов.

Проанализировав опыт развитых экономик, сделан вывод о том, что по величине накопленных финансовых активов в мире сформировалось два макрорегиона, представляющих США и объединенную Европу, однако глобальные информационные посредники монопольно представляют интересы США. Это означает, что реализация неолиберальной монетаристской концепции регулирования денежных параметров в экономике влечет за собой не просто институциональное отставание, но и непреодолимый разрыв в сглаживании противоречий системной информационной асимметрии. Глобализация создает условия для сближения финансовых рынков, и по мере такого сближения все сильней разобщенность национальных экономических интересов. Оправдывать периферийное положение в глобальной игре экономических интересов международным разделением труда и применением западного опыта более не представляется возможным, так как это создает реальную угрозу подчинения российского рынка финансовых услуг интересам глобального финансово-информационного капитала [4, с.77].

Использованные источники:

1. Андреев А. В. Региональная экономика: учебник для вузов/А. В. Андреев.- СПб: Питер, 2015. – 464 с.
2. Вахромов Е.Н. Региональная экономика в многоуровневой структуре рыночной экономики/Е.Н. Вахромов //Вестник Иркутского государственного университета. 2015. — № 2. — С. 26-30.
3. Кистанов В.В. Региональная экономика России: Учебник / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов.- М.: Финансы и статистика, 2015. – 584 с.
4. Козьева И. Л. Экономическая география и регионалистика: учебник / И.Л. Козьева, Э.Н. Кузъбожев. — М.: КНОРУС, 2015. – 346 с.
5. Экономическая теория: Учебник / Под ред. О.С. Белокрыловой. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 448 с.

6. Экономическая теория: Учебник/ под ред. В.Д. Камаева, Е.И. Лобачевой. – М.: Юрайт-Издат, 2015. – 557с.
7. Экономическая теория: Учебное пособие /Под ред. В.И. Видяпина. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 714 с.

Смирнов Т.А., к.филос.н.
доцент, заведующий кафедрой ФИиИЯ
ФГБОУ ВО «Норильский государственный индустриальный институт»
Россия, г. Норильск

СИНЕРГИЯ ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ

Аннотация: рассматривается история развития кафедры, новые образовательные технологии, социализация личности студента в интеллектуальном пространстве вуза, взаимоотношения преподавателей в кризисных условиях.

Ключевые слова: кафедра, преподаватели, социализация, технологии, образование.

Российское общество переживает трудные времена, процессы трансформации в которых оно оказалось вызывают сложные непредсказуемые бифуркационные явления . Поэтому задачи институтов образования и воспитания значительно усложняются. Возникшие проблемы заставляют менять цели и задачи современного периода образования. Неустойчивость развития, обусловленная объективным характером динамики социальной системы и усиленная напряженностью преобразований предшествующего реформационного периода, значительно увеличила потенции внешних и внутренних угроз, ведущих к деградации государственных институтов, утрате социальных и нравственных ориентиров [4.С.3]. Отсюда важнейшими целями являются качественная подготовка конкурентно способного специалиста и социализация личности студента в кризисной рисковой проблемной ситуации к решенной безрисковой ситуации и профессиональной социализации. Из этого следует, что задача кафедры состоит в том, чтобы не поглощать личность, не давая ей интеллектуального простора возможности саморазвития, а наоборот, подготавливать ее к самостоятельному творческому поиску и самосовершенствованию. В интеллектуальном образовательном пространстве Большого Норильска кафедра философии, истории и иностранных языков занимает ведущие позиции. Коллектив кафедры выполняет важнейшую функцию в социокультурной среде вуза и города – социализации учащегося (студента и школьника) Норильского промрайона и Таймыра в целом. Профессора и доценты кафедры на своих занятиях используют творческие площадки Норильска, Дудинки, тем самым приобщают студенческую молодёжь к сохранению материальной и духовной культуры народов Таймыра, Сибири и России. Все преподаватели кафедры в

своих исследованиях придерживаются современных принципов философского мышления: плюрализма, толерантности, интегративности, скептицизма, эмоциональной нейтральности, рационализма, универсализма, коллективизма, бескорыстности.

Кафедра Философии, истории и иностранных языков была образована в 2014 году, путем объединения двух кафедр ФИиСЭН и Иностранных языков, согласно приказу ректора от 18 апреля 2014г. №01-83. Первое название – Кафедра «марксизма-ленинизма». Первый заведующий кафедрой – Берлин И.С. За время своего существования кафедра пережила несколько переименований, в разные годы она называлась кафедрой «Истории партии и философии», «Политэкономии и научного коммунизма», «Общественных наук», «Гуманитарных наук». В разное время кафедрой марксизма-ленинизма (переименованной затем в кафедру истории КПСС и марксистско-ленинской философии) заведовали: д.и.н., профессор А.Я. Вяткин (1976–1986 гг.) и к.и.н., доцент М.Я. Важнов (1986–1991 гг.). Кафедру общественных наук, а затем и гуманитарных наук возглавлял заведующий д.филос.н., профессор Классен Эрих Гергардович. С 1993 по 2010 гг. кафедрой заведовала д.э.н., профессор Е.В. Майорова. В 2005 г. кафедра была переименована в кафедру философско-исторических и социально-экономических наук, а затем получила свое современное название. С 2010 г. заведующим кафедрой стал к.филос.н., доцент Т.А. Смирнов. Выдающиеся учёные, работавшие на кафедре: участник Великой Отечественной войны, доктор исторических наук, профессор Александр Яковлевич Вяткин; доктор философских наук, профессор Эрих Гергардович Классен; участник московского комсомольского десанта 60-х гг. XX в. в г. Норильске, II секретарь горкома комсомола, кандидат исторических наук, доцент Михаил Яковлевич Важнов; первый Президент Таймыра, Почётный гражданин Таймыра, первая долганка, получившая учёную степень, кандидат исторических наук, доцент Татьяна Семёновна Ерёмина; д.э.н., профессор, член-корреспондент, Академик МАНПО, автор многих научных публикаций Е. В. Майорова; известный автор философско-богословской литературы, доктор философских наук, профессор Иркутского государственного технического университета Анатолий Дмитриевич Сирин. Укрепление связей кафедры с центральными вузами РФ позволило приглашать ведущих ученых для участия в комиссии по приему экзаменов кандидатского минимума по Истории и философии науки и иностранному языку. Так постоянным членом комиссии экзамена Истории и философии науки стала профессор, доктор философских наук Валентина Михайловна Мапельман, а по иностранному языку профессор, доктор филологических наук Ольга Николаевна Морозова. Преподаватели кафедры – активные участники общественной жизни института и города. На кафедре работают члены Ученого совета ФБГОУ ВО «НГИИ», Учёного совета факультета электроэнергетики, экономики и управления, Учебно-методической комиссии факультета электроэнергетики, экономики и управления.

Преподаватели кафедры – постоянные участники программ Фонда Михаила Прохорова (Фонда культурных инициатив). Учебные занятия по ряду дисциплин проходят на творческих площадках города с участием творческой интеллигенции Большого Норильска и Таймыра. **Таймырские Чтения –** это международный конкурс-семинар, организованный на кафедре ФИиИЯ, и который реализуется уже 15 лет, был разработан и организован под руководством д.э.н., профессора Е.В. Майоровой, а в состав оргкомитета вошли Л.П. Самойлова, О.Н. Хакимулина, Т.А. Смирнов. За последние годы география конкурса значительно расширилась. В нем принимали участие ученые, аспиранты из разных городов России (Москва, С-Петербург, Смоленск, Челябинск, Красноярск, Иркутск и др.), а также зарубежные исследователи из Венгрии, Германии, Польши, среди них: 8 докторов наук, профессоров, 30 доцентов, более 1200 студентов и учащихся Норильска, Таймыра, Красноярского края. Члены кафедры принимают участие в Российском Философском Обществе (публикации статей и т.п.). Новые сотрудники кафедры – д. искусств. О.Э. Добжанская, доценты: Е.М. Сидорук, Смирнова А.Т., ст.преподаватели: Чеботова Е.В., Кострицина Н.А. активно включились в учебный процесс, на высоком профессиональном уровне проводят занятия со студентами. О.Э. Добжанская в 2010 году по приглашению провела серию лекций в Австрии и Германии по проблемам национальной музыки долган и энцев. В том же году профессор О.Э. Добжанская и доцент О.Н. Хакимулина участвовали в рамках международной конференции в Будапеште, и в том же году в Норильск по приглашению для участия в «Таймырских чтениях – 2010» приезжала Жужа Варнаи – научный сотрудник Института языкознания Венгерской Академии Наук. Кафедра поддерживает широкие связи с представителями разных стран мира, в том числе: США, Германия, Венгрия, Польша. Был получен грант в размере 150 тыс.руб. от фонда Михаила Прохорова. Кафедра поддерживает связи со своими бывшими сотрудниками: д.филос.н., профессором Э.Г. Классеном, доцентами М.Я. Важновым, В.И. Драченко, О.Н. Хакимулиной, Голиженко Н.В., и др. В настоящее время Эрих Гергардович Классен – заведующий кафедрой гуманитарных и социально-экономических наук филиала Уфимского государственного нефтяного технического университета в г. Октябрьском, доктор философских наук, профессор: «Мы склонны полагать, что субъекты познания создают объекты своей деятельности равно как объекты познания творят себе субъектов» [1. С.171]. Он и сейчас дарит кафедре свои глубокие философские мысли о взаимосвязи и взаимодействии субъекта и объекта. Эти идеи применимы в различных областях знаний. Александр Яковлевич Вяткин – доктор исторических наук, заведующий кафедрой марксизма-ленизма в НИИ, утверждал: «Ученый должен быть смелым. В науке трусливому делать нечего». Так позиционировал звание ученого Александр Яковлевич Вяткин – участник ВОВ, орденоносец. Известный ученый, первый «президент» Таймыра – Татьяна Семеновна Еремина – кандидат исторических наук,

доцент говорила:

«С малых лет люблю Таймыр,
Покрытый тундровым ковром.
Здесь Родина моя, мой дом…» [3. С.54-58].

Она привила студентам и нам преподавателям чувство любви к этому замечательному краю – полуострову Таймыр, его природе и его людям. Александр Иванович Дзюра – кандидат философских наук, доцент кафедры философско-исторических и социально-экономических наук НИИ, учил студентов: «Главное – мысль. Вот как, по его словам, надо рассуждать о том, что есть диалектика. Диалектика есть учение о противоречии, отыскать эти противоречивые стороны и есть задача студента, а не заниматься зубрежкой» [2. С.157]. Преподаватели активно ведут научно-исследовательскую работу со студентами, участвуют в ежегодной научно-практической конференции «Научный потенциал – XXI век», занимают призовые места. 2014/15 учебный год стал для кафедры урожайным на награды. Отличились студенты-участники очной московской конференции «научный потенциал – XXI век» Екатерина Истратий, Наталья Елизарова, Денис Петрушенко, защитившие работы по весьма актуальным темам. Денис стал лауреатом первой степени за анализ представления молодежи Норильска о национализме и патриотизме. Лауреатства второй степени удостоились «Философские идеи эпохи Просвещения» Екатерины Истратий и «Мифология: прошлое и настоящее» Натальи Елизаровой. Кстати, в своей работе студентка коснулась и украинских событий. В 2016 студенты Д. Петрушенко и Е. Истратий повторили в Обнинске свой рекорд под руководством доцентов Л.П. Самойловой и Т.А.Смирнова. Креатив работы со студентами состоит в экскурсиях в Дудинку, деловых играх, квестах по истории НГИИ, творческих докладах, городских конференциях к Всемирному Дню Философии.

Использованные источники:

1. Классен Э.Г. Философия: онтология и гносеология(базовые и альтернативные лекции): учебное пособие,-Уфа: Изд-во УГНТУ, 2011. С.171.
2. Дзюра А.И. Ноосферные основания философии творчества поколений. Норильск НИИ. 2009. С.157.
3. Смирнов Т.А. Еремина Татьяна Семеновна: Ученый и педагог. Сохранение нематериального культурного наследия коренных народов Таймыра: из опыта работы Таймырского Дома народного творчества. Дудинка.- 2014. С. 54-58.
4. Смирнов Т.А. Семья. Личность. Общество. - Норильск. НИИ.2011. С. 3-5.

УДК 331.1; 332.1

Смирных С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика предприятий»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ОЦЕНКА ОТРАСЛЕВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

Статья посвящена систематизации критериев идентификации высокопроизводительных рабочих мест (ВПРМ) в мировой и отечественной экономической практике. Проведен анализ отраслевой и региональной структуры ВПРМ, позволивший выделить основные тенденции и проблемы их создания в российской экономике. Результаты эмпирического анализа свидетельствуют о том, что процесс создания ВПРМ является реверсивным и существует значительная межрегиональная дифференциация в их пространственном распределении.

Ключевые слова: высокопроизводительное рабочее место (ВПРМ); отраслевая и региональная структура ВПРМ, показатели концентрации.

Smirnykh S.N., Candidate of Economics,
Assistant Professor of Enterprises Economics Department,
Ural State University of Economics,
Russia, Ekaterinburg

EVALUATION OF THE SECTORAL AND REGIONAL STRUCTURE OF HIGH-PERFORMANCE JOBS

The article summarizes the criteria for the identification of high-performance jobs (HPJ) in the global and Russian economic practice. An analysis of sectoral and regional structure of HPJs possible to identify the main trends and problems of their creation in the Russian economy. The results of empirical analysis indicate that the process of creating HPJs is reversible and there is significant interregional differentiation in HPJ spatial allocation.

Keywords: high-performance job (HPJ), sectoral and regional structure of HPJs, concentration ratios.

Проблематика создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест является мейнстримом современной экономической политики РФ и не один год обсуждается в научном и экспертном сообществе. Однако до сих пор отсутствует единое понимание термина «высокопроизводительное рабочее место» [6].

В соответствии с официальной методикой Росстата к высокопроизводительным рабочим местам относятся все замещенные рабочие места предприятия (организации), на котором среднемесячная заработная плата работников (для индивидуальных предпринимателей - средняя выручка) равна или превышает установленную пороговую величину

критерия [7].

Вместе с тем, в экономической науке и практике разработано множество количественных и качественных критериев отнесения рабочих мест к категории высокопроизводительных или высокоэффективных (рисунок 1).

Высокопроизводительное рабочее необходимо рассматривать как комплекс технико-технологической (потенциал, определяющий производительность оборудования), трудовой (качество человеческого капитала работника), организационной (определяет условия производства и труда) и институциональной (совокупность норма и правил, установленных в договоре и регламентирующих выполнение работником определенных функций) составляющих.



Рисунок 1 – Основные критерии определения высокопроизводительных рабочих мест [2–7]

Согласно данным официальной статистики на начало 2016 года в России создано 16,78 млн. единиц высокопроизводительных рабочих мест (таблица 1), что составляет лишь 67% от целевого ориентира (25 миллионов ВПРМ к 2020 г.)[93].

Впервые за пятилетний период в 2015 году зафиксирован отрицательный прирост числа ВПРМ: их количество сократилось по

[93] Создание в России 25 миллионов высокопроизводительных (высокотехнологичных) рабочих мест (ВПРМ) к 2020 году является одним из важнейших стратегических ориентиров экономического развития, содержащихся в указах Президента РФ от 7 мая 2012 г. [5]

сравнению с прошлым годом на 8,2% (1498,5 тыс. ед.). Сокращение числа ВПРМ в 2015 году наблюдалось во всех видах экономической деятельности, кроме добычи полезных ископаемых и образования.

Таблица 1

Структура высокопроизводительных рабочих мест по видам экономической деятельности в 2013-2015 гг.[94]

Виды экономической деятельности	2013		2014		2015	
	тыс. единиц	удельный вес, %	тыс. единиц	удельный вес, %	тыс. единиц	удельный вес, %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	333,8	1,91	368,2	2,01	318,2	1,90
Рыболовство, рыбоводство	33,5	0,19	33,0	0,18	32,2	0,19
Добыча полезных ископаемых	878,1	5,02	852,1	4,66	854,1	5,09
Обрабатывающие производства	3670,8	20,98	3722,9	20,36	3333,9	19,87
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	910,1	5,20	998,6	5,46	926,8	5,52
Строительство	1046,3	5,98	1028,0	5,62	871,9	5,20
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1479,2	8,46	1609,4	8,80	1548,5	9,23
Гостиницы и рестораны	112,8	0,64	124,3	0,68	92,2	0,55
Транспорт и связь	1632,9	9,33	2092,8	11,45	1787,7	10,65
Финансовая деятельность	1064,4	6,08	949,9	5,20	907,6	5,41
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1956,4	11,18	2070,5	11,33	1849,2	11,02
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	2518,6	14,40	2458,9	13,45	2307,4	13,75
Образование	721,6	4,13	782,0	4,28	786,9	4,69

[94] Здесь и далее таблицы рассчитаны автором. Источник: Росстат: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

Здравоохранение и предоставление социальных услуг	891,8	5,10	916,8	5,01	907,8	5,41
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	242,5	1,39	273,8	1,50	258,0	1,54
Итого	17492,8	100,00	18280,9	100,00	16782,4	100,00

* Показатели 2015 г. рассчитаны с учетом данных по Республике Крым и г. Севастополю

Наибольшее количество ВПРМ сосредоточено в обрабатывающих производствах (19,9%), в государственном управлении и обеспечении военной безопасности (13,8%), в секторе операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (11,0%) и в сфере транспорта и связи (10,7%).

Для российской экономики характерна также существенная межрегиональная дифференциация ВПРМ (таблица 2).

Таблица 2

Структура высокопроизводительных рабочих мест по федеральным округам

Наименование федерального округа	Число ВПРМ, тыс. единиц			Структура ВПРМ, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Центральный	5156,4	5301,4	4778,2	29,5	29,0	28,5
Северо-Западный	1847,3	2053,1	1876,8	10,6	11,2	11,2
Южный	1191,5	1257,4	1171,7	6,8	6,9	7,0
Северо-Кавказский	495,2	532,1	510,0	2,8	2,9	3,0
Приволжский	3607,7	3772,9	3368,6	20,6	20,6	20,1
Уральский	1962,8	2015,7	1829,2	11,2	11	10,9
Сибирский	2328,7	2394,5	2184,1	13,3	13,1	13,0
Дальневосточный	903,3	953,7	890,5	5,2	5,2	5,3
Крымский	…	…	173,3	…	…	1,0
Российская Федерация, всего	17492,8	18280,9	16782,4	100,0	100,0	100,0

Прирост ВПРМ в 2015 году отмечен лишь в четырех субъектах РФ: Амурской области (10,18 тыс. ед. или 9,6%), Чеченской Республике (2,1 тыс. ед. или 4%), Камчатском крае (2,1 тыс. ед. или 3,6%), Еврейской автономной области (0,53 тыс. ед. или 2,9%).

Наибольшая концентрация ВПРМ в 2015 г. наблюдалась в Москве - 1780,5 тысяч (10,61% от общероссийского количества). Наименьший удельный вес ВПРМ сосредоточен в Республике Ингушетия - 0,08% или 13506 единиц (таблица 3).

Таблица 3

Регионы с максимальным и минимальным количеством ВПРМ в России в 2015г.

Регионы с максимальным количеством ВПРМ		Регионы с минимальным количеством ВПРМ	
Наименование региона	Количество ВПРМ, единиц	Наименование региона	Количество ВПРМ, единиц
г. Москва	1780,5	Республика Ингушетия	13,5
г. Санкт-Петербург	823,1	Чукотский автономный округ	14,5
Московская область	819,5	Республика Калмыкия	16,0
Тюменская область	786,2	Ненецкий автономный округ	19,0
Свердловская область	596,2	Республика Тыва	20,4
Республика Татарстан	505,8	Карачаево-Черкесская Республика	20,6
Ростовская область	415,1	Республика Алтай	23,8
Самарская область	408,0	Магаданская область	30,0
Республика Башкортостан	401,2	г. Севастополь	31,3
Нижегородская область	374,2	Республика Адыгея	34,0

Для оценки уровня межрегиональной дифференциации количества ВПРМ в российской экономике были рассчитаны следующие показатели концентрации [1,8]:

1) Индекс концентрации (CR) представляющий собой сумму долей крупнейших (по числу ВПРМ) регионов:

$$CR_k = \sum_{i=1}^{k} q_i \quad , \qquad (1)$$

где *qi* - доля *i-того* региона в общем количестве ВПРМ;

k – количество крупнейших регионов, которое определяется исходя из общего количества регионов и целей анализа.

Значение *k* может устанавливаться равным 3, 4, 10, 25 крупнейшим регионам. В практике анализа концентрации фирм на отраслевых рынках чаще всего используется индекс концентрации - CR3. Рынок считается неконцентрированным при CR3 ниже 45%, умеренно концентрированным - при CR3 в пределах 45-70% и высококонцентрированным - при CR3 больше 70%.

2) Индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI) – сумма квадратов долей всех регионов в общем количестве ВПРМ в национальной экономике:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} q_i^2 \quad , \qquad (2)$$

где n – общее количество регионов в национальной экономике.

Чем меньшее значение принимает индекс, тем меньше уровень региональной концентрации ВПРМ. В ситуации «абсолютного равенства»

регионов в национальной экономике HHI будет приближаться к нулю.

Традиционно считается, что уровень концентрации является низким при HHI до 0,1 (1000%), средним - при HHI от 0,1 (1000%) до 0,2 (2000%), высоким – при HHI более 0,2 (2000%).

3) Средняя дисперсия рыночных долей (δ2) используется для измерения степени неравенства размеров регионов (в данном случае размер региона – это удельный вес числа ВПРМ в регионе в общем количестве ВПРМ в РФ):

$$\delta^2 = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(q_i - q_m)^2 \quad (3)$$

где qm – средняя доля региона, равная 1/n. Чем больше неравномерность регионов, тем при прочих равных условиях больше пространственная концентрация ВПРМ.

Среднее квадратическое отклонение (стандартное отклонение) (δ) показывает величину разброса реальных долей регионов (в общем количестве ВПРМ) относительно средней доли:

$$\delta = \sqrt{\delta^2} \quad (4)$$

Коэффициент вариации (Квар) - относительный показатель, характеризующий степень отклонения долей регионов от среднего значения:

$$K_{вар} = \frac{\delta}{q_m} \times 100\% \quad (5)$$

Установлена следующая качественная оценка значений коэффициента вариации: до 10% - слабая колеблемость признака (относительного вклада региона в создание ВПРМ), 10-25% - умеренная колеблемость, свыше 25% - высокая колеблемость.

Результаты оценки региональной концентрации ВПРМ на протяжении 2013-2015 гг. (таблица 4) свидетельствует о ее низком значении: индекс Херфиндаля-Хиршмана составляет не более 300% [1].

Таблица 4

Оценка региональной концентрации ВПРМ в 2013-2015 гг.

Показатели концентрации	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %	
				2015 г. к 2014	2015 г. к 2013
Индекс концентрации (CR), % - 3-х крупнейших регионов	19,93	20,12	20,40	101,40	102,33
- 4-х крупнейших регионов	23,63	23,69	23,95	101,10	101,36
- 10-ти крупнейших регионов	33,46	38,85	38,80	99,86	115,95
- 25-ти крупнейших регионов	59,45	64,78	64,51	99,59	108,52
Индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI) , %	291,68	282,94	283,62	95,34	95,21
Средняя дисперсия рыночных долей	1,4233	1,4214	1,3551	97,64	97,57

Среднее квадратическое отклонение, %	1,193	1,192	1,164	99,99	99,93
Коэффициент вариации, %	99,02	98,95	98,95	95,34	95,21
Справочно: Индекс концентрации валового регионального продукта ВРП (HHI, %)	636,42	632,29	н/д*	---	---

* Статистика значений валового регионального продукта РФ за 2015 г. отсутствует

Вместе с тем, концентрация ВПРМ в крупнейших регионах возрастает: в 2015 году в 10 крупнейших регионах сосредоточено 38,8% ВПРМ, тогда как в 2013 г. – лишь 33,5%. При абсолютно равномерном распределении ВПРМ на каждый регион РФ в 2015 г. должно приходится 1,18% ВПРМ (средняя доля). Реальных разброс долей существенно выше: реальная доля составляет 1,18±1,16%. Коэффициент вариации (в среднем составляющий 99%), подтверждает высокую неравномерность в региональном распределении ВПРМ.

Если предположить, что региональное распределение ВПРМ зависит от уровня экономического развития региона, то уровень концентрации валового регионального продукта (ВРП) примерно должен соответствовать уровню концентрации ВПРМ. Однако, региональная концентрация ВРП (также являющаяся относительно низкой) существенно выше уровня концентрации ВПРМ: в 2014 г. – в 2,2 раза (632,29% и 282,94% соответственно). Следовательно, число ВПРМ в регионах зависит не только от общего уровня регионального экономического развития (размера ВРП), но и от других факторов.

В заключении систематизируем основные проблемы и тенденции создания высокопроизводительных рабочих мест в регионах России:

- неоднородность трактовки сущности и критериев идентификации высокопроизводительных рабочих мест, обуславливающая значительные различия в оценке их количества;
- существенная межрегиональная и отраслевая дифференциация создания ВПРМ;
- отрицательный прирост числа ВПРМ, сохранение которого в 2016-2017 гг. делает нереалистичным достижение поставленной цели (создание и модернизация 25 млн. ВПРМ в России к 2020 году);
- высокая капиталоемкость и длительные сроки окупаемости инвестиционных затрат на создание и модернизацию ВПРМ [3].

Использованные источники:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России // Вопросы экономики. - 1997. - №6. – С. 138-154.
2. Высокопроизводительные рабочие места в регионах России (аналитическая записка) / Торгово-промышленная палата РФ, Рейтинговое

агентство «Эксперт»; отв. за выпуск Гриднев В.С. – М.: ООО «ТПП-Информ», 2013. – 28 с.
3. Кадочников С.М., Толмачев Д.Е. Высокопроизводительные рабочие места в промышленности Свердловской области: доклад / Екатеринбург, 29 ноября 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: *sospp.ru/wp-content/uploads/3.-Выступление-С.М.-Кадочникова-13.12.12.pptx (Дата обращения 15.05.2016).*
4. Калачева Л.В., Савон Д.Ю. Характеристика высокопроизводительного рабочего места при инновационной деятельности в угольной промышленности // Гуманитарные и социальные науки. - 2014. - № 6. - С. 60-68.
5. Кокоулина Е.Е. Как оценивают высокопроизводительные рабочие места в современной России // Проблемы учета и финансов. - 2013. - № 3 (11). - С. 56-59.
6. Кузнецов С.Г., Коровкин А.Г. Высокопроизводительные рабочие места: определение, учет, анализ и прогнозирование // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2015. - Выпуск № 13. - С. 115-137.
7. Приказ Росстата от 14.11.2013 г. № 449 (ред. от 26.08.2014) «Об утверждении методики расчета показателя "Прирост высокопроизводительных рабочих мест, в процентах к предыдущему году»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru
8. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 442 с.

УДК 338.2

Снурницына М.А.
начальник отдела кадров
Академия МУБиНТ
аспирант
Костромской государственный университет
Россия, г. Ярославль

ТРУД, ТВОРЧЕСТВО, ИННОВАЦИИ – ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД

Аннотация:

Статья посвящена рассмотрению понятий труд, творчество, инновации. В статье раскрыта взаимосвязь понятий, а также эволюционное развитие, в результате которого происходит «рождение» инноваций. В статье даны определения основных понятий и рассмотрены различия понятий.

Ключевые слова: труд, творчество, инновации, эволюционный подход.

M.A. Snurnitcina
human resour manager International University of Business and New Technologies
Post-graduate student, the Kostroma state University,
Russia, Yaroslavl

LABOR, CREATIVITY, INNOVATION AN EVOLUTIONARY APPROACH

Abstract:

The article is devoted to consideration of the concepts of work, creativity, innovation. The relationship of the concepts disclosed in the article. The result of evolutionary development is the "birth" of innovation. The definitions of the basic concepts and differences of the concepts discussed in the article.

Key words: labor, creativity, innovation, evolutionary approach.

Понятия «труд», «инновации» – категории экономические. Понятие «творчество» – категория более свойственная психологии, что касается экономики – только в середине 1960 годов в науке стали изучать творчество – как элемент социальной организации. Рассмотрим, как проходило эволюционное развитие труд–творчество–инновации, через эволюцию каждого понятия, предложенного в настоящей статье.

В Кодексе Хаммурапи трудовая деятельность рассматривается в качестве удела рабов; Конфуций и его последователи предлагали разделить физический и умственный труд, выступали за сокращение государственного вмешательства в экономику, за восстановление общинно-патриархальных отношений. Философы Древней Греции: Аристотель, Платон, Ксенофонт разделяли труд физический и умственный. Физический труд презирался, умственный труд восхвалялся. Сторонники Христианства – Василий Великий, Иоанн Златоуст напротив труд физический восхваляли, осуждали праздность. Фома Аквинский считал труд необходимым, так как для личного существования человек должен был трудиться. Цель труда – удовлетворение потребностей, так как человек один не может этого сделать, появилось разделение труда. Считал, что лучшим мотиватором труда являлась собственность: крестьянин работал лучше раба. В эпоху капитализма понятие труда рассматривается как совокупная деятельность ремесленников, купцов, промышленных предпринимателей. Физиократы считали, что каждый человек использует в труде то, что имеет: способности, ум. Труд свободен, каждый работает сколько считает нужным, блага, полученные в результате труда являются собственностью человека. А. Смит считал, что разделение труда повышает его производительность. Меновая стоимость товара определяется трудом, затраченным на производство. По мере накопления капитала труд становится не единственным мерилом товара. Прибыль – часть стоимости продукта труда. Проблемы – поднятые Смитом, дальше развивали ученые: Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Хайек, М. Фридман. Поворотным пунктом развития экономической мысли явилась теория предельной полезности Генриха Германа Госсе. В 20 веке произошли

глобальные изменения. В системе Ф. Тейлора детально исследовались трудовые процессы и были установлены жесткие регламенты выполнения, включающие нормы выработки, подбор и тренировку рабочих. На смену Тейлоризма пришла научная организация труда (НОТ).

Таким образом, эволюция понятия труд прошла от рассмотрения труда в качестве исключительно физического труда, являющегося уделом рабов, до процесса преобразования ресурсов природы в материальные, интеллектуальные и духовные блага, осуществляемый и (или) управляемый человеком либо по принуждению (административному, экономическому), либо по внутреннему побуждению, либо по тому и другому [2].

Творчество– понятие в большей степени характерное для психологии. В большом энциклопедическом словаре дано следующее определение понятия. ТВОРЧЕСТВО - деятельность, порождающая нечто качественно новое и отличающаяся неповторимостью, оригинальностью и общественно-исторической уникальностью. Творчество специфично для человека, т. к. всегда предполагает творца – субъекта творческой деятельности. [1] Экономисты же и социологи данной стороной личности долгое время интересовались в меньшей степени. В социологии динамичное развитие данного направления приходится на период после 1970 года. В работе В.Л. Иноземцева творчество рассматривается в экономике в качестве формы производительной деятельности. Иноземцев В.Л. рассматривает творчество в качестве совершенного вида деятельности, в отличие от труда. Побудительным мотивом которого выступает внутренняя потребность человека. Ведь творчество позволяет самореализовать и развить потенциал. Творчество не возникло в 20 веке, оно было и ранее, однако только сейчас, на современном этапе развития экономики, наступил момент, когда человек имеет возможность удовлетворять потребности при непродолжительном времени труда. Изменился статус и роль знаний. Они являются производительной силой, ценностью. Кроме того, происходит смещение на нематериальные блага. Процесс создания и творчества не имеет временных границ. Создав одну новацию, внешний мир моментально ее множит, копирует, делает достоянием многих. Создатель выходит к потребителю и процесс творчества разрушает границы пространства и времени.

Таким образом, потребление информации человеком способствует производству новых знаний. Творчество выступает в роли значимого вида производственной деятельности, фактора социального прогресса.

По мнению авторов Н. Ивановой, Я. Кука, Т. Майерса, Д. Тидда, К. Фримена инновации рассматривают как *автономный микро- или макропроцесс* с выделенными этапами, что отражает динамику их развития во времени. Инновации формируются благодаря творческой деятельности человека, что усложняет экономическое обоснование понятия в виду необходимости *интеграции знаний в науках: психологии и философии.*

Из анализа понятий «труд», «творчество», «инновации» четко прослеживается связь понятий. Инновации представляют собой более

высокий в сравнении с творчеством уровень, так как инновации, рождаются в симбиозе творчества и обучения. Но при этом знания, владение знаниями – обязательное условие создания новшеств. Творчество, если вернуться к определению, данному в словаре, также является деятельностью (трудом), однако не всякий труд можно считать творчеством. Только труд, в результате которого порождается нечто новое, отличающееся неповторимостью, оригинальностью и уникальностью производимого продукта, можно считать творчеством.

Таким образом, этапу рождения инноваций предшествуют этап труда и творчества.

Использованные источники:

1. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. — М.: НОРМА — Инфра, 1998
3. Иноземцев В.Л. Интеллектуальный капитал: субъективные оценки неосязаемых активов // Концепции постэкономического общества: науч. изд. М.: «Academia», 1998

Соколова А.И.
студент 2 курса
профиль «Финансы и кредит»
Бенько Е.В.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический университет
Россия, г. Ульяновск

ИМУЩЕСТВО В МУНИЦИПАЛЬНОЙ КАЗНЕ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДОВ ДЛЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: Описаны варианты действий администрации по отношению к имуществу (продажа и использование).

Ключевые слова: муниципальный, имущество, собственность, бюджет.

Местный бюджет - необходимый атрибут муниципальных образований и материальная основа самоуправления. В научной литературе местный бюджет рассматривают в материальном и юридическом аспектах. В экономическом аспекте бюджет представляет собой совокупность экономических отношений, которые возникают в связи с образованием и использованием централизованных денежных фондов, предназначенных для осуществления задач местного самоуправления.

В настоящее время отрабатывается законодательный механизм перераспределения компетенции между федеральным и территориальным уровнями государственной власти, органами местного самоуправления. Существует серьезное отставание теоретических и практических разработок

в области государственных финансов применительно к условиям современной России. Важная роль в реформировании бюджетных отношений отводится местным бюджетам. Местные бюджеты принято считать низовым звеном бюджетной системы РФ. Вместе с тем, они являются фундаментом бюджетной системы, не укрепив которой, нельзя кардинально улучшить бюджетные взаимоотношения в соответствии с функциями, возлагаемыми на каждый уровень государственной власти.

Возможные доходы от муниципальной собственности (МС), поступающие в местный бюджет, перечислены в ст.ст. 41, 42, 62 Бюджетного кодекса России. Они относятся к неналоговым источникам финансирования и делятся на два вида: поступления от продажи и от использования муниципального имущества.

В свою очередь, использование муниципального имущества конкретизировано в нескольких пунктах статей БК:

* доходы от возмездного пользования муниципального имущества, например, арендная плата, доверительное управление, залог; сюда не включается передача муниципальной собственности в хозяйственное ведение МУПам и МУ;

* часть прибыли муниципальных унитарных предприятий и учреждений (МУПов и МУ), весь доход казённых предприятий и учреждений – им передаётся муниципальная собственность, а значит, они формируют доходы с её использования;

* проценты, начисляемые на счета в банках, проценты от выданных бюджетных кредитов, дивиденды и проч. – денежные средства местного бюджета так же относятся к муниципальной собственности;

* плата за пользование лесами (100 %) и негативное воздействие на природу (55 %).

Говоря о муниципальной собственности, имеют в виду, прежде всего, движимое и недвижимое имущество.

Органы местного самоуправления (МСУ) могут:

-владеть муниципальным имуществом – развивать его, перестраивать и т.п.,

-пользоваться – работать, жить, складировать в нём товары и т.п.,

-распоряжаться – менять его правовой статус, заключая договоры.

Последнее право предоставляет возможность муниципалитету иметь доход с муниципальной собственности. Законодательством разрешено значительное количество сделок с муниципальным имуществом: продажа (приватизация), аренда, доверительное управление, безвозмездное пользование и т.п. Каждое муниципальное образование определяет свой круг допустимых действий с муниципального имущества в местных нормативно-правовых актах. Так, органы МСУ Пскова, Железноводска и Владивостока уменьшили количество сделок до шести, а в Нижнем Тагиле предусмотрели 10 способов распоряжения.

Продажа муниципальной собственности рассматривается как

приватизация. В ст. 3 ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21.12.2001 г. № 178-ФЗ приведён длинный перечень исключений (20 пунктов), в том числе жильё, приватизируемое безвозмездно. Тот же закон предусматривает восемь способов приватизации, среди них аукционы, конкурсы, публичные предложения, вклады в уставные капиталы и др. В доходах местных бюджетов продажи занимают существенную долю, однако редко используются возможности внесения муниципального имущества в уставный капитал акционерных обществ и использования результатов доверительного управления.

Использование муниципальной собственности осуществляется на основе договоров, регулируемых Гражданским кодексом.

Чаще всего используются следующие договорные отношения:

- аренда или наём. Орган МСУ передаёт арендатору право пользования, иногда – право владения муниципальным имуществом. Наём касается жилой недвижимости, аренда – всех остальных случаев, в том числе связанных с рекламными конструкциями. Круг прав и обязанностей определяется в договоре; администрации используют, как правило, типовые формулировки. Хотя именно от условий аренды зависит объём прибыли в местный бюджет по этой статье;

- безвозмездное пользование (ссуда). муниципальное имущество передаётся бесплатно, однако экономический эффект может выражаться в снижении расходов на содержание, реконструкцию, субсидии либо в увеличении налоговых доходов;

- доверительное управление (отличается от хозяйственного ведения и оперативного управления). Администрация поселения или района выступает в качестве учредителя управления; доверительный управляющий должен действовать в интересах муниципального образования, т.е. обеспечивать исполнение переданных на местный уровень полномочий;

- хранение, актуально для движимого имущества. Органы МСУ могут передать муниципальное имущество на хранение специализированному оператору, который с большей долей вероятности сохранит товары в надлежащем виде;

- заём. Муниципалитет-займодавец предоставляет имущество или денежные средства в кредит. Способ редко используется, хотя может увеличить стоимость продажи муниципального имущества.

В договорах возможно смешение нескольких видов сделок, внесение дополнительных условий, разработка собственных положений. Главное, чтобы договорные условия были согласованы обеими сторонами и оформлены письменно. Во избежание коррупции процессы продажи и использования муниципальной собственности должны быть максимально прозрачными и публичными; индивидуальные условия исключаются из работы, контрагенты обезличены.

Все договора заключаются с учётом требований Гражданского кодекса, а также дополнительного требования о конкурсном выборе

покупателя или пользователя муниципального имущества. В сделках могут участвовать любые физические и юридические лица на равных условиях. Причём они свободны в своём праве заключать или не заключать договор, а муниципалитет должен выбирать претендентов согласно заранее установленным критериям и не вправе отказать тому, кто соответствует им.

Таким образом, органам местного самоуправления предоставлены широкие полномочия по владению, пользованию и распоряжению муниципальной собственностью. Несмотря на существенные ограничения, связанные с коррупциогенностью отношений по поводу МИ, муниципалитеты имеют возможности по увеличению доходов от его использования.

Использованные источники:

1. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского. – М.: Юнити, 2007.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016)
3. Казначейская система исполнения бюджета в РФ: Учебное пособие / Авт. колл.: И.Г. Акперов, И.А. Коноплева, С.П. Головач. - М.: Финансы и статистика, 2002.
4. 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.
5. Ильина Р.Р., Аббазова Р.Р., Бенько Е.В. Источники покрытия дефицита бюджета. В сборнике: Актуальные проблемы финансов глазами молодежи Всероссийская студенческая научно-практическая конференция. 2016. С. 174-175.
6. Кирюхина Ю.С., Бенько Е.В. Бюджетный дефицит: причины возникновения и способы его преодоления. 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. 52-54.

Соколова А.И.
студент 2 курса
профиль «Финансы и кредит»
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский Государственный Технический университет
Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в данной статье описаны принципы эффективного управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: финансы, доход, расход, управление финансами, актив, роль.

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству. Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны, выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование экономики имеет долгую историю - даже в период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами, качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей.

Одной из самых сложных, важных и спорных категорий в экономике выступают финансы. Для того чтобы сформировать эффективную финансовую сферу и управлять ею нужно четко понимать суть категории финансы. Каждый специалист по финансам обязан изучить финансовую историю своей компании. Владея этой информацией, он прогнозирует предстоящие доходы и расходы. Это значит, что он может направить свободные финансы на достижение поставленных перед компанией целей.

Что же означает понятие «управление финансами»? Управление финансами – эффективное распоряжение собственными ресурсами, результативное инвестирование, привлечение дополнительного капитала, проведение выгодных операций на рынке финансов. Иными словами – это администрирование и контроль потоков финансовых средств, исходящих из компании и входящих в неё, для последующего формирования, распределения и употребления необходимых ресурсов, умножение прибыли компании, возрастания рентабельности и платёжеспособности.

Управление финансами в компании совершается финансовым отделом или департаментом. Руководитель этого подразделения подчиняется непосредственно директору компании и разделяет с ним ответственность за бухгалтерскую дисциплину и финансовое состояние компании. В небольших фирмах такой отдел не создаётся. Работу финансового отдела выполняет сектор, который состоит из бухгалтерии, отдела сбыта и директор. Финансы являются той экономической категорией, которая даёт

возможность применять потребности производства к меняющимся потребностям рынка. Это и есть их главная роль. Ключевыми участниками финансовых отношений являются государство (в виде государственных предприятий и контролирующих органов), хозяйствующие субъекты и население.

Существует два этапа развития финансов:

- Не развитая форма представляет собой непроизводственный характер и узкость финансовой системы, так как состоит из одного бюджетного звена. А также имеет ограничение в количестве финансовых отношений.
- Обусловлено многозвенностью, что означает высокую степень воздействия на экономику и большое разнообразие финансовых отношений, что характерно для настоящего времени.

Значение финансов с каждым годом возрастает. В рыночной экономике они выполняют особенную роль:

1. Учетно-контролирующая. Ведётся наблюдение за работой компании с помощью ведения учёта доходов и расходов как предприятий, так и экономики в целом.

2. Распределительная и перераспределительная. Позволяет направить определённую часть финансовых ресурсов на формирование дополнительных активов, которые со временем приведут к получению прибыли или развитию предприятия и отдельных секторов экономики.

3. Регулирующая. Государственные органы контролируют финансовые потоки предприятий, таким образом воздействуя не только на них, но и на экономику страны в целом.

4. Стимулирующая. Стимулирующая функция финансов связана с воздействием финансовой системы на процессы, протекающие в реальной экономике.

5. Социальная. Государство с помощью налогов может исполнять социальный долг перед населением в виде пенсий, помощи и т.д. многие предприятия часть прибыли направляют на благотворительность и социальные проекты.

6. Политическая. Благоприятный финансовый климат в государстве обеспечивает приток инвестиций, и повышает рейтинг государства. Таким образом, делаем вывод, что финансы играют ключевую роль в жизнедеятельности как отдельного человека, предприятия и страны, так и в мире в целом.

Исключительно важная роль финансов в современной экономике имеет свои особенности. Известно, что через финансы осуществляется распределение валового продукта, а еще национального дохода по всем сферам экономики, различным отраслям, регионам. Распределительная роль финансов затрагивает и формирование вторичных доходов: пенсий, стипендий, пособий. Воспроизводственная роль финансов имеет большое значение для общества. Эти фонды включают в себя: фонд возмещения

необходимых материальных затрат, фонд потребления, накопления, амортизации.

Учетно-контролирующая роль финансов проявляется в возможности слежения за работой предприятий, отраслей, регионов и экономикой в целом. На основании этих данных можно делать выводы об успешности работы объектов. Стимулирующая роль финансов имеет дисциплинарный уклон. Финансовые обязательства должны осуществляться в установленные сроки и в необходимых объемах.

Регулирующую функцию финансов может применять государство с целью воздействия на предприятия и отрасли. Для этого оптимизируется налоги, субсидии, льготы, займы. Благодаря фондам социального страхования государство может воздействовать на социальное положение некоторых категорий населения.

Нельзя отрицать и политическую роль финансов. Они могут укрепить или разрушить государство. Поэтому вывод однозначен – финансы играют роль стержня экономической, социальной и политической общественной системы.

Роль финансов в экономике постоянно усиливается, отражая усложняющиеся перераспределительные отношения в обществе.

Использованные источники:

1. Джин Кэллахан. Экономика для обычных людей: Основы австрийской экономической школы. – Челябинск: Социум, 2006.
2. А.М. Ковалева. Финансы. Учебное пособие. – М: Финансы и статистика, 2006.

УДК 336.71

Солдатов С.О.
студент гр. ЭОб-132, 4 курс
Жернов Е.Е., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье анализируются направления выхода из кризиса российской банковской системы. Показано, что они должны быть основаны на переходе от традиционного (экстенсивного) к инновационному (интенсивному) типу развития кредитных учреждений и на участии государства в программах кредитования населения.

Ключевые слова: банковская система, кредитные организации, инновационные услуги, льготное кредитование, проектное финансирование, индивидуальное инвестирование, институт персонального менеджера,

приват банкинг.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BANK SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article analyzes the ways out of crisis the Russian banking system. It is shown that they should be based on the transition from traditional (extensive) to the innovative (intensive) development of credit institutions and the state's participation in programs of crediting of the population.

Keywords: banking system, credit organizations, innovative services, preferential lending, project financing, private investment, institute a personal account manager, private banking.

К краткосрочным перспективам развития банковской системы России можно отнести выход из банковского кризиса 2014–2015 гг. Существует два пути преодоления современного кризиса.

1. Традиционный путь, связанный с экстенсивным развитием банковской системы.

2. Инновационный путь, базирующийся на интенсивном внедрении в банковскую практику новых продуктов, технологий, методов. На текущий момент банковский кризис 2014–2015 гг. разрешается с помощью традиционных для России методов, связанных с государственной поддержкой банков, во многом повторяющих методы 2008–2009 гг.

1. Для поддержки автопроизводителей и банков в части автокредитования государство запустило новую программу господдержки российского автопрома, на реализацию которой в 2015 году будет выделено 1,5 млрд. рублей. Как говорится в сообщении Минпромторга, «комплексное использование новых инструментов, которые эффективно взаимодополняют друг друга, параллельно с прочими антикризисными мерами обуславливает мультипликативный эффект, становясь отправной точкой для дальнейшего достижения отраслью на докризисного уровня» [4]. Программа поддержки распространяется на транспортные средства отечественной сборки, изготовленные в 2015 году. По условиям программы, при внесении покупателем за приобретаемый в кредит автомобиль первоначального взноса в размере от 20% от его стоимости, снижение ставки по кредиту составляет 2/3 ключевой ставки ЦБ – как субсидируемая государством сумма в размере, которая действует на дату подписания кредитного договора. Таким образом, для заемщика обслуживание денежных средств, взятых сегодня в кредит, не превысит 15% годовых. Данная программа льготного автокредитования действует в отношении легковых и легких коммерческих автомобилей массой до 3,5 тонн и стоимостью до 1 млн. рублей, ранее не находившихся в соответствии с законодательством РФ на регистрационном учете. Кредит выдается на срок до 36 месяцев. В программе может приять участие любое российское банковское учреждение. Банками самостоятельно определяется, на какие модели автомобилей будет распространяться условие

их программы. В свою очередь, из федерального бюджета, было выделено в 2015 году 1,5 млрд. рублей, что дать возможность заемщикам приобрести около 200 тыс. автомобилей [4]. Первые результаты реализации программы льготного кредитования были опубликованы на сайте Минпромторга 8 мая 2015 года. С начала действия программы льготного автокредитования (то есть с 1 апреля по 3 мая) было продано в кредит по льготной ставке 19 125 автомобилей. Банки получили от физических лиц 105 тыс. заявок на приобретение машин по данной программе, из них было одобрено 57 319. С учетом предоставляемой скидки средняя ставка уменьшилась до 11,23%, размер скидки составил 8,33 процентного пункта.

2. На рынке ипотечного кредитования для стимулирования застройщиков и банков с 1 марта 2015 года была введена в действие программа государственного субсидирования процентных ставок на первичном рынке жилья. Основанием для внедрения программы субсидирования стало решение правительства о выделении из бюджета на субсидирование процентной ставки по ипотеке 20 млрд. рублей. В результате для заемщиков ставка по ипотеке на рынке строящегося жилья (первичном рынке) не должна была превысить 13% вместо 17–20% в январе–феврале 2015 года [2]. Ипотека предоставляется на квартиры в новостройках, размер первоначального взноса должен быть не менее 20% от стоимости жилья, кредит должен выдаваться на покупку жилья эконом-класса: программа содержит ограничение на максимальный размер кредита: он не может быть больше 3 млн. рублей для всех регионов, кроме таких как Москва, Подмосковье и Санкт-Петербург, где из-за объективных факторов данный показатель установлен до 8 млн. рублей. Таким образом, при первоначальном взносе в 20% для регионов стоимость квартиры может составить 3,6 млн. рублей. Участие в программе могут принять только российские банки, которые уже имеют опыт работы с ипотекой. Кроме того, существует минимальный размер по ежемесячной выдаче ипотечных кредитов – он составляет для банка не менее 300 млн. рублей. Только за две недели работы программы в Сбербанке 16235 семей подали заявки на ипотеку под 12% на общую сумму 30 млрд. рублей, такой банк как ВТБ 24 получил заявки на сумму 14,8 млрд. рублей от 7211 семей. «Это является очень хорошей динамикой, она демонстрирует, что инициатива Минстроя по понижению ипотеки до 12% поддержана и застройщиками, и жителями», – констатировал глава Минстроя Михаил Мень [3].

3. Для решения проблемы ликвидности, с которой столкнулись отечественные банки в конце 2014 года, Правительство приняло меры по докапитализации банковской системы на триллион рублей.

Таким образом, все меры по преодолению банковского кризиса на текущий момент сводятся к традиционным для нашей страны: проблемы банков решают с помощью средств, выделяемых Правительством РФ, что является экстенсивным развитием системы. Инновационный путь преодоления банковского кризиса стал освещаться экспертами еще после

преодоления кризиса 2008–2009 гг., однако до сих пор большинством участников системы никаких конкретных шагов по переходу к интенсивному пути развития предпринято не было. Для развития банковской системы РФ по инновационному пути необходимы банковские инновации. Под банковской инновацией следует понимать нововведения, претворение в жизнь новой идеи, внедрение нового метода или использование нового инструмента в банковской сфере [1, с. 25]. Среди наиболее востребованных и успешных на современном банковском рынке банковских инноваций могут выступать следующие.

1. Инновации, которые связаны с продуктом: внедрение в банковскую практику новых банковских продуктов (в частности, новых вариантов вкладов и депозитов, виртуальных карт, контокоррентных карт, кобрендинговых карт, появление производных ценных бумаг); внедрение в банковскую практику индивидуальных банковских продуктов и разработка индивидуального банковского обслуживания; логистика банковского продукта, подразумевающая процедуру оптимизации качественных и количественных параметров определенного продукта или же группы связанных продуктов банка для нужд определенного клиента на основе особенностей его сферы деятельности и стратегических интересов банка; разработка программы использования небанковских продуктов (в частности, проектного финансирования, инструментов индивидуального инвестирования, ПИФов, bank assurance и т.п.).

2. Инновации, которые связаны с системой обслуживания: разработка современных технологий индивидуального обслуживания (институт персонального менеджера, приват банкинг); разработка и внедрение технологий дистанционного банковского обслуживания (организация автоматизированных киосков самообслуживания, использование технологий интернет и мобильного банкинга, внедрение беспроводных технологий, объединение банковских продуктов с услугами операторов сотовой связи); разработка стандартов качества банковского обслуживания (максимализация сервиса для клиентов).

3. Инновации, которые связаны с внутренними бизнес-процессами банка: внедрение современных технологий электронного документооборота; использование в максимальной степени современных технологий автоматизации банковской деятельности; инжиниринг и реинжиниринг бизнес-процессов; внедрение инновационных технологий работы с персоналом; внедрение инновационных технологий организационного управления банком.

4. Инновации, которые связаны с системой продвижения банковских продуктов и маркетингом: внедрение инструментов партизанского маркетинга; внедрение перекрестных продаж вместе с аффилированными и дочерними корпорациями; пакетирование услуг.

Из представленного списка для российской банковской системы наиболее актуальны продуктовые инновации и инновации, связанные с

системой обслуживания. В условиях финансового кризиса особую актуальность приобретают именно данного рода инновации. Так, при использовании инновационного продуктового ряда банк преодолевает стадии жизненного цикла отдельных продуктов и групп взаимосвязанных или однородных продуктов. При этом следует отметить, что в условиях кризиса один из самых приемлемых вариантов использования продуктовых инноваций - это внедрение так называемых «финансовых гибридов», в частности, смешение в одном банковском продукте характеристик разного рода финансовых услуг. В данном случае инвестиционные банковские продукты, в особенности сегодня, крайне актуальны в виде таких гибридных форм: кредит start-up и бизнес-планирование, инвестирование в новые направления бизнеса и доверительное управление, бизнес-ангелы, инвестиционное управление, сочетание венчурного кредитования и доверительного управления. Внедрение продуктовых инноваций с учетом жизненного цикла банковских продуктов и конъюнктуры рынка позволит банкам преодолеть нижний порог финансового кризиса или, по крайней мере, минимизировать убытки от снижения спроса.

Следует отметить, что банк, внедряя инновационный продукт, изменяет и систему сбыта, систему его предложения для клиента и систему коммуникаций с потенциальными клиентами. При инновационном подходе к продуктам невозможно использование морально устаревших способов продвижения продукта, систему взаимоотношений с клиентами и сервисные характеристики. Яркий пример того - рассылка кредитных карт и предложение экспресс-кредитов в торговых точках. Инновационность этих продуктов обусловила формирования новой системы обслуживания клиентов и сбыта, а также абсолютно другой системы взаимодействия с ними. Вместе с тем, несмотря на все недостатки подобных продуктов с позиции качества для клиента или с позиции управления банковскими рисками, они обнаружили на рынке крайне высокую эффективность. В условиях кризиса банки также должны активировать совершенствование системы сбыта в соответствии с рыночными реалиями. Так, сегодня достаточно актуально применение телебанкинга при оформлении кредитной документации. Однако внедрение лишь отдельных технических новинок не позволит банку выйти на новый уровень рентабельности инноваций. Для этого необходим переход на новые технологии сбыта, в частности, виртуальный банкинг. В 2009 году лишь 20 банков России использовали в среде Интернет виртуальные карты. Вместе с тем, очевидно, что использование виртуальных денег вкупе с виртуальными банковскими продуктами позволяет банку преодолевать и кризис платежей, и минимизировать валютные и страховые риски. Значительным шагом к преодолению финансового кризиса является и сокращение издержек. Здесь возможно повсеместное внедрение банковских технических инноваций, направленных на автоматизацию банковского обслуживания и в первую очередь – это расширение функционала автоматизированных банковских

терминалов и киосков, в том числе включая такие продукты, как вклады и кредиты.

Использование инноваций требует взвешенного подхода. Стратегию инновационного прорыва могут использовать лишь банки, которые реально располагают для этого ресурсами и компетенциями. В настоящее время находят применение различные стратегии, являющиеся видоизменениями двух ключевых направлений: в оборонительных стратегиях предполагается, что главная деятельность банка основывается на программах по используемому ассортименту продуктов и услуг; в наступательных стратегиях упор делается на программы, связанные с новыми технологическими процессами и продуктами. Одним из ключевых факторов, которые обусловливают успешность внедрения инноваций является грамотно организованная система коммуникации. Инновации могут привести к повышению уровня текучести кадров, если до персонала были неверно донесены положительные стороны предстоящих изменений. Многими работниками выражается недоверие к реальности изменений, – каждый из них ждет, что первым внедрение нововведений начнет другой отдел.

Для продвижения вперед сотрудникам нужно вновь и вновь доказывать невозможность стоять на месте. Вследствие этого верно поставленная цель и ее доведение до персонала - это значимая часть процесса реформирования. Этому могут способствовать статьи в корпоративной газете, бюллетени и листовки с описанием планируемых мер, совещания с разными группами персонала, семинары, и т. д. Каждый специалист должен загореться новыми идеями, в противном случае вместо них он будет внедрять собственный альтернативный план видоизменения устаревшего бизнес-процесса. Нужно разработать систему, при которой у персонала будет развиваться инновационный и креативный потенциал. В нашей стране эта традиция, которая характерна для зарубежных управленцев, пока не сформировалась. Большую роль играет то обстоятельство, что кроме постоянной работы по поиску и привлечению новых клиентов, банками все больше внимания должно уделяться более разностороннему и качественному удовлетворению запросов уже имеющихся клиентов, например, за счет использования дополнительных или смежных услуг. Тут особое значение для российских банков приобретает внедрение инноваций, связанных с клиентской работой, а именно, внедрение CRM-технологий обслуживания.

Таким образом, в условиях финансового кризиса банки смогут выжить лишь благодаря сочетанию таких инструментов внедрения стратегии инновационного развития.

1. Снижение издержек благодаря инжинирингу и реинжинирингу бизнес-процессов, в особенности в области кредитования. Нужно оптимизировать деятельность внешних подразделений и увеличить эффективность дистанционного банковского обслуживания, быть может, за

счет увеличения числа предоставляемых сервисов. Оптимизация бизнес-процедур и бизнес-процессов дает возможность получить дополнительную экономию затрат и увеличение параметров технологического и организационного потенциала банка.

2. Оптимизация работы банковского персонала при помощи современных технологий подбора и развития человеческого капитала, в том числе работы по выявлению инновационных предложений от сотрудников банка и стимулирования оптимизационных кадровых процессов.

3. Использование модернизации банковского продукта, включая разработку характеристик продукта и системы обслуживания с учетом потребностей и особенностей бизнеса конкретного клиента.

4. Внедрение продуктовых, технологических, сбытовых и коммуникационных инноваций [5, с. 25–27].

Перспективы развития банковского сектора в России на среднесрочную перспективу (2015–2017 гг.) определены в основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики. Согласно этому документу, основной задачей регулятора в указанный период является обеспечение стабильного функционирования и развития банковского сектора, финансового рынка и платежной системы. Для достижения поставленной цели Банк России планирует использовать следующие основные инструменты:

–аукционы РЕПО на срок одна неделя по минимальной ставке, которая будет равняться ключевой ставке ЦБ РФ;

–расширение Ломбардного списка посредством внесения в него новых выпусков ценных бумаг;

–развитие механизмов секьюритизации;

–проведение операций рефинансирования на длительные сроки под залог нерыночных активов, поручительств, золота;

–стимулирования отдельных сегментов кредитного рынка, развитие которых сдерживается структурными факторами;

–возможности представления кредитов без обеспечения и др. [6].

Помимо основной задачи, отраженной в направлениях единой государственной денежно-кредитной политики, можно отметить три тенденции, описанные в отчетах о развитии банковского сектора и банковского надзора. Эти тенденции сохраняются на протяжении ряда лет, что позволяет спрогнозировать дальнейшее их развитие в среднесрочной перспективе.

1. Тенденция к росту показателей, характеризующих концентрацию банковской деятельности. Исходя из отчета регулятора, в 2014 году увеличилась доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора. По итогам 2014 года эта величина года составила 96,5 % (по результатам 2013 года – 94,9%). Удельный вес 5 крупнейших банков в активах за 2014 год вырос с 52,7 до 53,6%. Сходная ситуация наблюдается и при ранжировании банков по

величине капитала. На долю 200 крупнейших банков по состоянию на 1 января 2015 года приходилось 96,5 % совокупного капитала банковского сектора (на 01.01.2014 – 93,4%), в том числе на 5 крупнейших банков – 51,6% (на 01.01.2014 – 49,7%).

2. Тенденция к росту в общем объеме банков тех, кто имеет генеральную лицензию. Несмотря на снижение в абсолютном выражении, в структуре кредитных организаций доля банков с генеральной лицензией возросла с 28,25% в 2013 году до 30,7% в 2015 году. Тенденция к расширению выполняемых кредитными организациями операций является общемировой и является характерной и для нашей страны.

3. Тенденция к «активному курсу на оздоровление банковского сектора и его очистку от увлекшихся сомнительными операциями игроков». Согласно данным регулятора, рост в 2014 году числа кредитных организаций, в отношении которых было принято решение об отзыве лицензий на осуществление банковских операций, в основном объясняется их активным участием в отмывании преступных доходов и незаконным выводом денежных средств за рубеж, что потребовало использования жестких мер реагирования от надзорных органов. При том следует отметить, что большинство банков, которые попали в поле зрения Центрального Банка, свернули такого рода деятельность самостоятельно, тем не менее, в ряде случаев Банк России был вынужден воспользоваться предоставленным законом правом применить крайнюю меру воздействия (в отношении 42 % от количества или 36 в абсолютном выражении кредитных организаций, у которых были отозваны лицензии) [7].

Соответственно, ориентируясь на эти тенденции в банковском секторе, описанные в отчетах о развитии банковского сектора и банковского надзора, можно спрогнозировать, что в среднесрочной перспективе количество банков продолжит сокращаться за счет отзыва лицензий (в первую очередь у мелких и средних банков). При этом сохранится тенденция к росту доли банков, имеющих генеральную лицензию, а также тенденция к концентрации основного объема банковских операций у крупных банков (в первую очередь, государственных).

Еще одним важным документом, в котором можно выделить перспективы среднесрочного развития банковского сектора России, является Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. № 1472п-П13, № 01-001/1280 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». Несмотря на то, что цели и задачи стратегии была рассчитаны до 2015 года, на сегодняшний день их актуальность сохраняется. По ожиданиям Правительства и Центрального Банка, к 2015 году банки должны были существенно повысить качество своей деятельности путем расширения программ банковских продуктов и услуг и совершенствования способов их предоставления. В деятельности банков ожидалось более активное использование продуктов современных информационных технологий, за счет чего должна была производиться модернизации

банковской деятельности. Повышение уровня конкуренции, транспарентности и рыночной дисциплины в банковском секторе, согласно стратегии – основа создания эффективной системы банковского регулирования и надзора, способной противостоять кризисам. Указанные изменения означали бы переход к интенсивной модели развития банковского сектора [8].

Таким образом, дальнейшее развитие банковской системы РФ будет основываться на переходе от традиционного (экстенсивного) к инновационному (интенсивному) типу развития. Инновационное развитие должно включать в себя повышение качества банковской деятельности при помощи расширения программ банковских продуктов и услуг и совершенствования способов их предоставления. Кроме этого, банки должны использовать в своей деятельности все достижения научно-технического прогресса и информационных технологий. ЦБ РФ, как регулятор банковской деятельности, должен повышать на рынке уровень конкуренции, транспарентности и рыночной дисциплины. Кроме перехода к интенсивному пути развития, в современной банковской системе наметились тенденции к росту в общем объеме банков тех, кто имеет генеральную лицензию; «активному курсу на оздоровление банковского сектора и его очистку от увлекшихся сомнительными операциями игроков»; росту показателей, характеризующих концентрацию банковской деятельности. Совокупность этих тенденций должна стать основой изменений в банковском секторе России в среднесрочной перспективе. Кризис в банковском секторе выражается также в снижении темпов прироста объемов кредитования, росте процентных ставок, приросте просроченной задолженности по всем розничным банковским продуктам: автокредитам, ипотечным займам, потребительскому кредитованию, а также в кредитовании юридических лиц и межбанковском кредитовании. Все эти негативные тенденции приводят к тому, что в краткосрочной перспективе развитие банковского сектора в России будет связано с преодолением кризиса и его последствий. Переход от традиционного (экстенсивного) к инновационному (интенсивному) типу развития должен стать гарантом развития банков в РФ в кратко- и среднесрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Акинин П.В. Инновации в коммерческом банке как антикризисные инструменты / П.В. Акинин, В.П. Акинина, И.И. Кравченко // Банковские услуги. – 2009. – № 2. – С. 25–33.
2. Калиновский И. Правительство оплачивает ипотеку [Электронный ресурс] / И. Калиновский // Эксперт: сетевой журнал. – 2015. – URL: http://expert.ru/2015/02/3/pravitelstvo-oplachivaet-ipoteku/.
3. Королева А. Ипотека ожила [Электронный ресурс] / А. Королева // Эксперт: сетевой журнал. – 2015. – URL: http://expert.ru/2015/04/27/ipoteka-ozhila/.
4. Королева А. Уникальное предложение для авторынка [Электронный

ресурс] / А. Королева // Эксперт: сетевой журнал. – 2015. – URL: http://expert.ru/2015/04/1/nadezhnyij-fundament/.
5. Орлова А.Н. Банковские инновации как фактор преодоления кризиса на финансовом рынке / А.Н. Орлова // Банковские услуги. – 2009. – № 12. – С. 25–27.
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – 2014. – URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2015(2016-2017).pdf.
7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – 2014. – URL: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9877.
8. Российская Федерация. Заявления. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 05.04.2011 № 1472п-П13,№ 01-001/1280 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» [Электронный ресурс]. – «Гарант». – URL: http://base.garant.ru/591345/.

УДК 352

Солодовникова У.Н.
доцент
кафедра экономики
Югорский государственный университет
Шишкина А.С.
студент 4 курса
Государственное и муниципальное управление
Институт менеджмента и экономики
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

РОЛЬ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

Статья посвящена роли налога на добычу полезных ископаемых в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. А также рассматривается место округа по добыче полезных ископаемых (нефти и газа) и по доле налоговых отчислений в федеральный бюджет.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, нефть, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра.

THE ROLE OF TAX MINING IN THE KHANTY-MANSIYSK AUTONOMOUS OKRUG – YUGRA

The article focuses on the role of the tax on extraction of mineral resources in the Khanty-Mansi Autonomous district – Yugra. And also discusses the place of the County for mineral extraction (oil and gas) and the share of tax deductions to the Federal budget.

Key words: tax on extraction of minerals, oil, Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Yugra.

Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) является одним из первостепенных обязательных платежей, которые уплачиваются в федеральный бюджет.

Данный налог был введен в целях совершенствования и упрощения системы налогообложения пользования природными ресурсами, расширения практики применения рентных принципов налогообложения в данной сфере. Как следствие одновременно с введением этого налога отменена действовавшая плата за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акциз на нефть и газ.

Введение налога на добычу полезных ископаемых было направлено на решение задач экономического обязывания природопользователей к бережному и умеренному пользованию природных ресурсов. Данные налоговые поступления должны стать основным источником финансирования общегосударственных мероприятий по возобновлению и сохранению окружающей природной среды. Изменение порядка налогообложения недропользования позволяет обеспечить снижение налогового бремени без потерь доходов бюджетной системы, что должно удовлетворительно сказываться на создании благоприятного инвестиционного климата

Этот налог является ключевым элементом системы налогообложения природных ресурсов, заменивший взимаемые ранее с разработчиков недр платежи на воспроизводство минерально-сырьевой базы и за право пользования недрами, а также акцизы на нефть и газ.

В рамках проводимой в России налоговой реформы для соблюдения баланса интересов государства и недропользователей была подготовлена глава 26 «Налог на добычу полезных ископаемых» налогового кодекса РФ, которая вступила в силу 1 января 2002 г. в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. №126-ФЗ. Одновременно были отменены отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, регулярные платежи за добычу полезных ископаемых и акциз на нефть (последний - в связи с особым порядком исчисления НДПИ по нефти). В результате механизм налогообложения добычи полезных ископаемых, регулируемый налоговым кодексом РФ, был сведен к НДПИ и акцизу на природный газ. Одновременно в Закон «О недрах» 1999 г. были внесены изменения, устанавливающие с 1 января 2002 г. новую систему платежей за пользование недрами, включающую разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии; регулярные платежи за пользование недрами; плату за геологическую информацию о недрах; сбор за участие в конкурсе (аукционе); сбор за выдачу лицензий [1].

Что касается Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, то в соответствии со Стратегией-2030 развитие промышленного комплекса округа в будущем будет определяться преимущественно динамикой добычи нефти.

Следовательно, основные налоговые поступления в бюджет будут за счет налога на добычу полезных ископаемых.

В структуре экономики округа лидирующей отраслью является нефтедобывающая отрасль (около 60,0 %).

В 2015 году нефтяными компаниями и органами государственной власти обсуждалась масштабная реформа налогообложения в нефтяном секторе. Основная цель реформы – предотвратить снижение добычи в старых промышленных регионах, к которым в том числе относится Югра.

Из статистических источников известно, что 82% бюджетных доходов ХМАО приносит нефтедобыча, поэтому регион заинтересован в сохранении и долгосрочном увеличении этих поступлений.

Основным источником доходов бюджета РФ в 2015 года являются налоговые поступления. По объему поступлений налогов и сборов в бюджетную систему РФ ХМАО занимает второе место среди субъектов РФ после Москвы, при этом округ является крупнейшим источником налоговых поступлений (НДПИ) федерального бюджета. За семь месяцев 2015 года на территории ХАМО было собрано 982 млрд. руб. налогов и сборов, из них 138 млрд. руб. поступили в консолидированный бюджет ХМАО и 844 млрд. руб. в федеральный бюджет. Округ обеспечил почти 30% суммарных поступлений в федеральный бюджет всех регионов РФ. По сравнению с аналогичным периодом 2014 года налоговые сборы в ХМАО выросли на 17.7% [2].

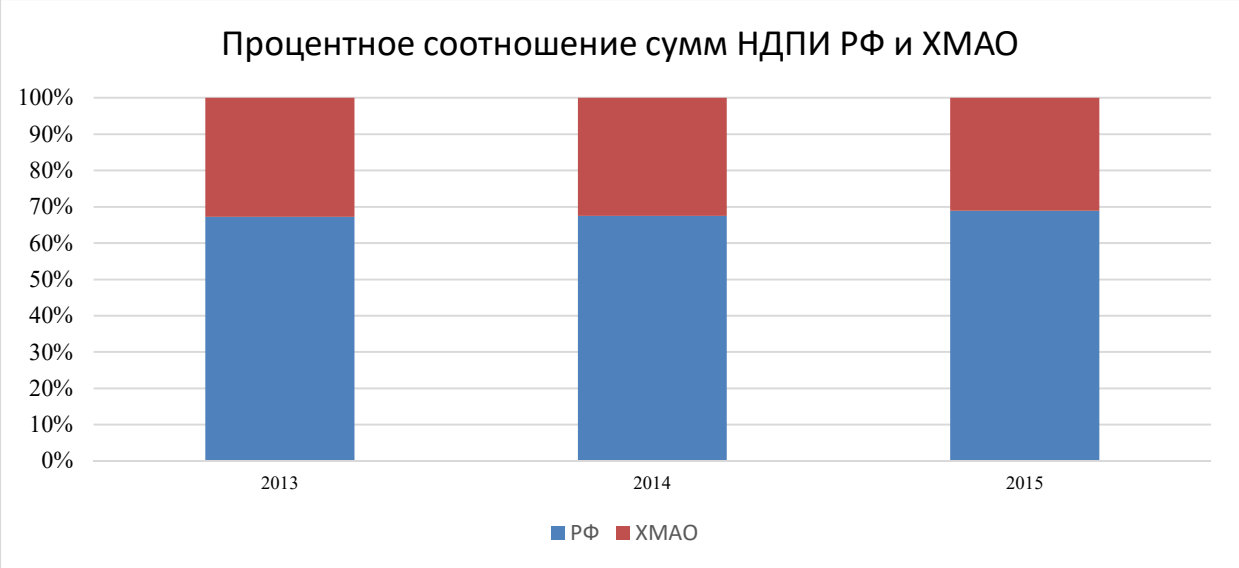
Сведения о налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых в отношении нефти и попутного газа за 2013-2015гг. показывают, что Ханты-Мансийский автономный округ – Югра является самым крупным налогоплательщиком.

Таблица 1. Структура начислений по налогу на добычу полезных ископаемых за 2013-2015 гг. [3]

	2013 год		2014 год		2015 год	
РФ	2602569309 тыс. руб.	100%	2868385653 тыс. руб.	100%	3212922208 тыс. руб.	100%
ХМАО – Югра	1267513946 тыс. руб.	48,7%	1382189235 тыс. руб.	48,17%	1448814974 тыс. руб.	45,09%

На первый взгляд ситуация отличная, налоговые поступления с каждым годом больше. Но если рассмотреть в процентном соотношении, т.е. удельный вес, то можно увидеть, что налоговые поступления по НДПИ от ХМАО хоть и являются самыми большими, но удельный вес с каждым годом становится меньше.

Рисунок 1. Процентное соотношение сумм НДПИ РФ и ХМАО – Югры



Данная ситуация связана с тем, что в Ханты-Мансийском автономном округе падает добыча нефти. Из таблицы 1 видно, что доля налоговых поступлений за 2014 год сократилась по сравнению с 2013 годом на 0,53%. За 2015 год налоговые поступления сократились по сравнению с 2014 годом на 3,08%.

Соответственно, доля ХМАО в общероссийском показателе по добыче падает. Одной из объективных причин снижения уровня добычи нефти является истощение ресурсной базы, а также падение цен на нефть.

Таким образом, роль налога на добычу полезных ископаемых в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре является одной из самых важных. А также округ занимает лидирующее место по добыче полезных ископаемых (нефти и газа), следовательно, является одним из самых крупных налогоплательщиков НДПИ.

Использованные источники:

1. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение, 4 издание, стр. 401-416
2. Отчет Губернатора ХМАО – Югры о результатах деятельности Правительства ХМАО – Югры за 2015 год, в том числе по вопросам, поставленным Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nalog.ru

УДК 352

Солодовникова У.Н.
доцент
кафедра экономики
Югорский государственный университет
Казанцев А.Е.
студент 4 курса
Государственное и муниципальное управление
Институт менеджмента и экономики
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск

ФОРМИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НАЛОГОВЫМИ ДОХОДАМИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА УРАЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматривается структура муниципального бюджета, структура его доходной и расходной частей, объем налоговых поступлений. Поднимается вопрос о соответствии сложившейся ситуации в формировании муниципальных бюджетов принципу субсидиарности.

Ключевые слова: местное самоуправление, местный бюджет, налоговые доходы местных бюджетов, принцип субсидиарности, зависимость местных органов власти от государственных органов власти.

The article deals with the structure of the municipal budget, the structure of its income and expenditure, the amount of tax revenue. It raises the question of compliance with the current situation in the formation of municipal budgets to the principle of subsidiarity.

Keywords: local government, local budget, tax revenues of local budgets, the principle of subsidiarity, the dependence of local authorities from the public authorities.

Местное самоуправление - это форма народовластия, обеспечивающая население, которое входит в состав определенного территориального образования, возможность самостоятельно и под свою ответственность в пределах установленных законами решать вопросы местного значения.

Стоить отметить, что согласно статье 12 Конституции Российской Федерации органы местного самоуправления не входят в систему государственного управления, то есть являются относительно независимыми.[1]

Эта независимость проявляется в возможности решать вопросы местного значения населением самостоятельно и под свою ответственность. В Федеральном законе от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»законодательно закреплено, что каждое муниципальное образование формирует собственный бюджет, и в соответствии с полномочиями (собственными и переданными) расходует его средства для решения вопросов местного значения. [6]

Однако возникает вопрос о том, достаточно ли собственных средств

бюджета муниципального образования для решения вопросов местного значения,

На примере муниципального образования города Урай Ханты-Мансийского автономного округа - Югрырассмотрим насколько муниципальный бюджет формируется за счет налоговых поступлений.

Для раскрытия темы необходимо дать основные понятия, касающиеся темы формирования муниципальных бюджетов:

Муниципальный бюджет - это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. [5]

Муниципальный бюджет делится на доходную и расходную часть.

Доходы - поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации источниками финансирования дефицита бюджета.

Расходы -выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации источниками финансирования дефицита бюджета.[5]

Рассмотрим структуру собственных доходов бюджета города Урай.

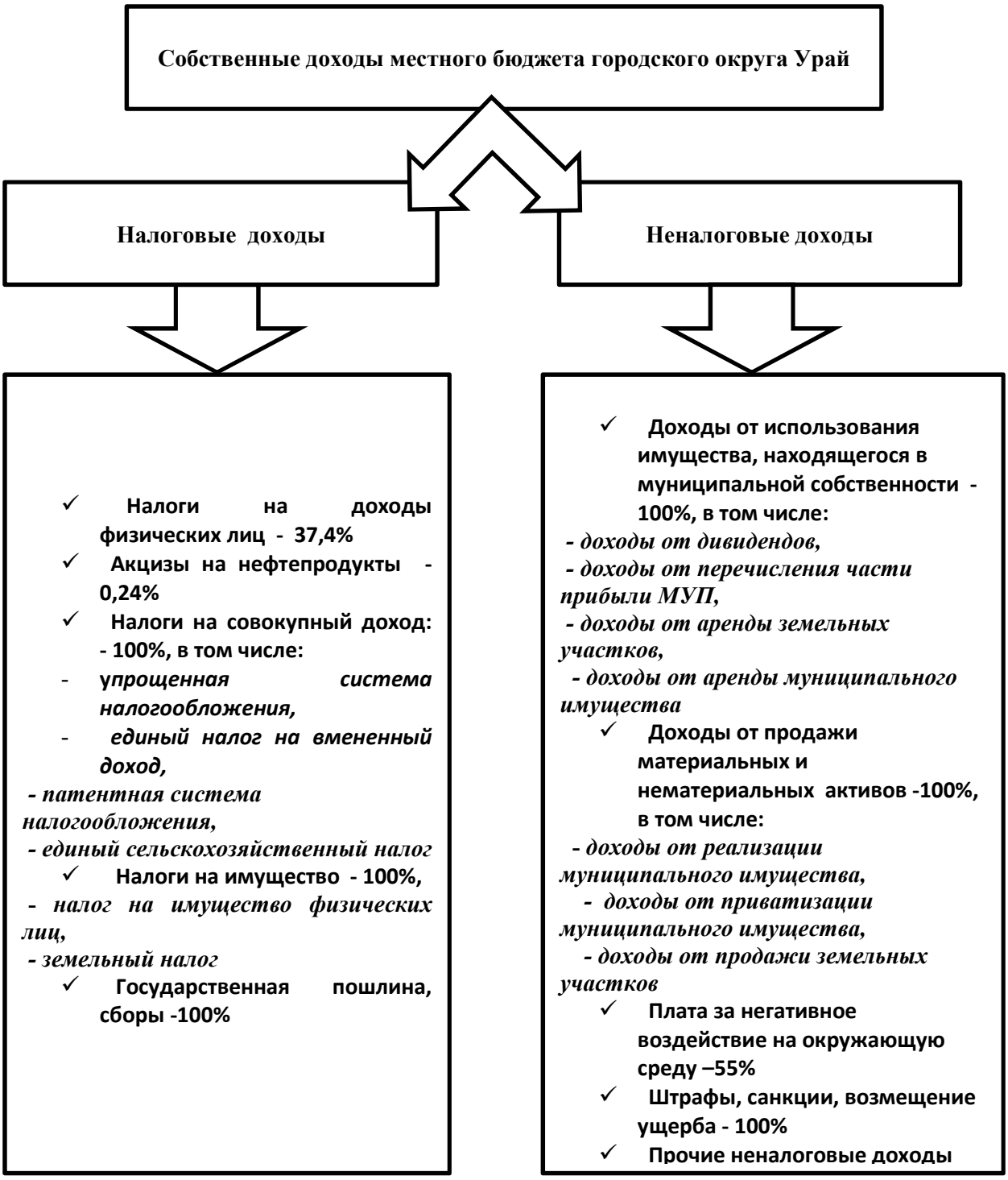


Рисунок 1- Собственные доходы местного бюджета города Урай.

Как представлено на схеме собственные доходы местного бюджета города Урай состоят из налоговых доходов и неналоговых доходов.

Таблица 1- Анализ структуры доходов бюджета города Урай.

Источник доходов	2013		2014		2015	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес, %
Налоговые доходы, тыс.руб./%	813 135,8	23	700 533,1	22	631 066,2	19
Неналоговые доходы	232 367,1	6	223 199,6	7	264 864,8	8

тыс.руб./%						
Безвозмездные поступления тыс.руб./%	2544258,5	71	2307502,9	71	2422585,0	73
Итого	3589761,4	100	3231235,6	100	3318516	100

Исходя их данных таблицы 1 видно,что доля безвозмездных поступлений в городской округ Урай увеличилась на 2 % в период с 2013 по 2015 год. При этом доля налоговых поступлений ежегодно сокращается, так в 2013 году налоговые доходы в 2013 году составили 23 % от общей суммы поступлений в бюджет, в 2014 году – 22%, а уже в 2015 году 19%.Кроме того, собственные доходы муниципального образования составляют в 2015 году лишь 27%, то есть бюджет муниципального округа Урай на 73% пополняется за счет безвозмездных поступлений.

Однако, для того чтобы определить насколько бюджет города Урай зависит от вышестоящих бюджетов необходимо рассмотреть структуру безвозмездных поступлений в бюджет город.

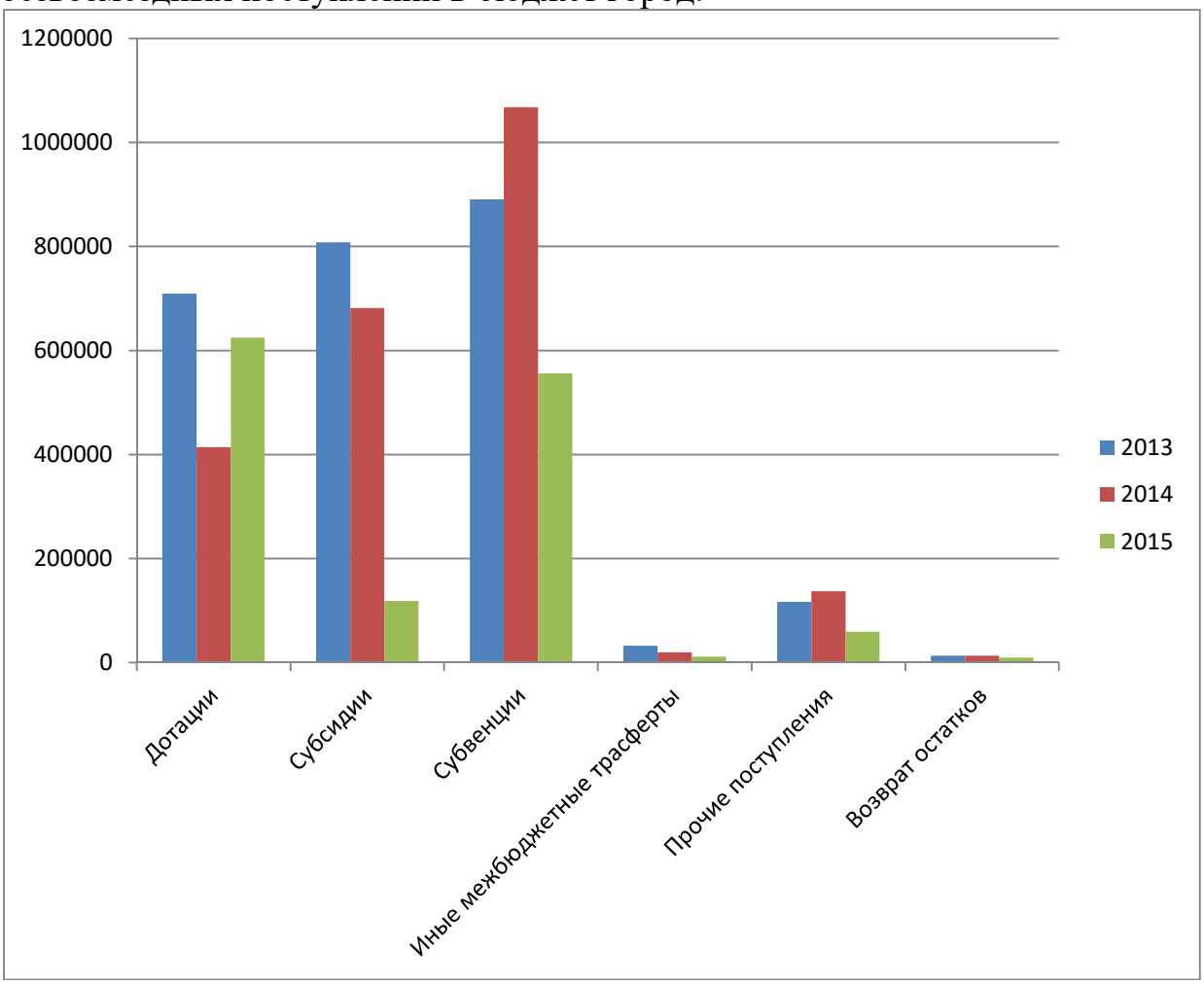


Рисунок 2- Сравнительный анализ безвозмездных поступлений в бюджет города Урай в 2013-2015 годах, тыс.руб.

Исходя из данных представленных на рисунке 2, видно, что минимальная доля субсидий, субвенций и дотаций в общей сумме доходов бюджета города Урай в период с 2013 по 2015 года составила 67%. Большую

часть межбюджетных трансфертов занимают субсидии и субвенции. Кроме того, для выравнивания доходной и расходной части в бюджет городского округа направляются денежные средства в виде дотаций. На наш взгляд это противоречит идее создания института местного самоуправления, так как мы не можем говорить о какой-либо самостоятельности формирования бюджета и, соответственно, возможности расходовать бюджетные средства в интересах местного сообщества[2],[3],[4].

Таблица 2- Структура налоговых доходов в бюджете города Урай за 2013-2015 годы.

Налоговые доходы	2013 год		2014 год		2015 год	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. Вес, %
Налог на доходы физ. лиц	617983,2	76	532405,2	76	463449,7	73,4
Налоги на совокупный доход	121970,4	15	126096	18	124631,6	19,6
Налоги на имущество Физ. лиц	65050,9	8	28021,3	4	8962,3	1,4
Гос. пошлина	8131,4	1	7005,3	1	5874,8	1
Акцизы на нефтепродукты	-	-	7005,3	1	9944,1	1,6
Земельный налог	-	-	-	-	18203,6	3
Прочие	-	-	-	-	-	-
Итого	813135,8	100	700533,1	100	631066,2	100

Из данных представленных в таблице 2, можно сделать вывод, что большую долю в налоговых доходах в 2013 г. и 2015 г. занимает налог на доходы физических лиц (76% и 73,4% соответственно), на втором месте по сумме поступлений в бюджет стоят налоги на совокупный доход (15% в 2013 году и 19,7% в 2015 году). В 2013 году доля местных налогов (налог на имущество физических лиц и земельный налог) составила 8%, а уже к 2015 году эта доля сократилась до 2,35%. А общая тенденция сокращения налоговых поступлений в бюджет города Урай, говорит об острой необходимости расширения налогового потенциала, пересмотра системы распределения налоговых поступлений на разные уровни бюджетов.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что доля безвозмездных поступлений в 2013-2015 годах превышает 70% от общей суммы доходов местного бюджета, и ежегодно доля безвозмездных поступлений из бюджета Ханты-Мансийского автономного округа – Югры увеличивается, что говорит об увеличении зависимости местных органов власти от властей субъекта Российской Федерации. На наш взгляд для решения этой проблемы в нашем регионе есть следующие пути решения:

- увеличение части налога на доход физических лиц, которая направляется в местный бюджет, с 37% до 50%;
- изменение нормативов распределения налоговых доходов между

уровнями бюджетной системы, в частности направить часть суммы НДПИ в местные бюджеты.

Эти изменения позволили бы местным властям пополнять бюджет собственными налоговыми доходами и в меньшей степени зависеть от государственной власти в решении вопросов местного значения.

Использованные источники:

1. "Конституция Российской Федерации"(принята всенародным голосованием 12.12.1993)// в "Собрании законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
2. Отчет главы города Урай о результатах своей деятельности и деятельности администрации города Урай за 2013 год //Ведомственный архив Управления образования администрации города Урай.
3. Отчет главы города Урай о результатах своей деятельности и деятельности администрации города Урай за 2014 год //Ведомственный архив Управления образования администрации города Урай.
4. Отчет главы города Урай о результатах своей деятельности и деятельности администрации города Урай за 2015 год //Ведомственный архив Управления образования администрации города Урай.
5. Парыгина В.А. Бюджетная система России / В.А. Парыгина, К. Браун, Дж.Э. Стиглиц, А. Тедеев.- М.: Эксмо, 2009. – 752 с.
6. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»// "Российская газета", N 202, 08.10.2003.

УДК 33

Солонко Н.Ю.
студент
Атапина К.К.
студент
кафедра «Экономика и управление»
Кузбасский государственный технический университет
Коваленко Л.В.
научный руководитель
Россия, г. Кемерово

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Аннотация: В данной статье будут рассмотрены понятие, виды, формы, задачи и признаки государственного предпринимательства, а также понятие и виды государственных предприятий.

Ключевые слова: государственное предпринимательство, государственное предприятие, государственный сектор, государственное регулирование.

Summary: In this article the concept, types, forms, tasks and signs of the state business, and also a concept and types of the state enterprises will be considered.

Key words: state business, state enterprise, public sector, state regulation.

Государственное предпринимательство – это деятельность государственных предприятий на коммерческой или некоммерческой основах по производству товаров и услуг, необходимых для развития национальной экономики[1].

В настоящее время сущность государственной предпринимательской деятельности состоит в управлении стратегическими объектами, которые имеют важность для государства, и относятся к которым железные дороги, почты и т.д.

Между государственным и частным предпринимательством уровень конкуренции не велик, так как когда бизнес частных предпринимателей перерастает в особо крупные масштабы, сами частные предприниматели заинтересованы в государственном регулировании для того, чтобы обеспечить защиту своих предприятий от агрессии конкурентов. Вследствие этого государство обеспечивает таким предприятиям правовую поддержку и на внутреннем, отечественном, рынке, и на внешнем рынке.

Рыночная экономика в современном мире находится в состоянии, когда ее жизнедеятельность невозможна без государственного вмешательства, и государственную деятельность можно рассматривать в двух аспектах[1]:

1. Государство как субъект рыночных отношений;
2. Государство как регулирующий механизм.

Государство способно регулировать предпринимательство посредством прямых и косвенных методов регулирования[1].

Прямыми методами государственного регулирования являются: налогообложение, государственная регистрация, лицензирование, государственный надзор, и т.д. Косвенные же методы государственного регулирования – это налоговые льготы, государственный заказ, поощрения, льготной кредитование, и т.д.

Государственному регулированию подвержена каждая отдельная экономическая отрасль, правда для каждой экономической отрасли степень воздействия разная. Зарождение теории о государственном регулировании экономики страны произошло еще в начале периода средневековья, когда данная мысль была широко развита в европейских странах.

Государство выступает инвестором тех отраслей, которые являют собой рискованные сегменты для частного инвестирования, и если частное инвестирование преследует только собственные коммерческие цели, то государственное регулирование преследует совсем иные цели.

Государственное развитие предпринимательства подразумевает[1]:

Во-первых, разрешение проблемы занятости и трудоустройства населения;

Во-вторых, налаживание необходимых темпов развития производства;

В-третьих, обеспечение приемлемого уровня цикличности и ценового колебания национальных валют;

В-четвертых, поощрение развития научно-технического прогресса.

Посредством подобного регулирования происходит обеспечение функционирования малорентабельных фирм, энергетической, сельскохозяйственной и транспортной отраслей хозяйствования. Кроме того, государством ведется изучение и разработка планов по атомному регулированию и развитию технологий, радиоэлектронной деятельности.

Нередко государство выступает заказчиком продукции, производимой в частном секторе.

Выделить государственные предприятия в совокупности предприятий страны можно по трем признакам[1]:

1. Государственная собственность на недвижимость предприятия;
2. Подчинение руководящего субъекта собственнику предприятия;
3. Отсутствие ответственности предприятия перед законом за обязательства держателя имущества.

Государственное предпринимательство имеет две формы[1]:

1. Объекты федеральной собственности (ядерная деятельность, транспорт, банки, связь, информация);
2. Объекты регионального управления (субъекты Российской Федерации, федеральное и муниципальное имущество).

Среди ведущих сфер российского предпринимательства можно выделить[1]:

- Сельское хозяйство;
- Торговые механизмы;
- Промышленность;
- Строительство.

В Российской Федерации задачи, которые должны решаться лишь методом задействования аппарата государственного управления, следующие[1]:

1. Развитие металлургической, топливной, энергетической промышленности;
2. Прогнозирование научно-технического развития;
3. Охрана среды жизнедеятельности;
4. Создание и установление социальной инфраструктуры (медицинское обслуживание, связь, образование, транспорт, и т.д.);
5. Гарантии социальной защиты для малоимущих или недееспособных групп населения;
6. Развитие финансовой системы.

Государственные предприятия – это образования, которые учреждены по указанию органов власти страны. В качестве органов власти страны выступают министерства и ведомства. Прекращение существования государственного предприятия также осуществляется на основании приказа органов власти[2].

Принято разделять государственные предприятия на следующие

виды[2]:

1. Унитарное предприятие, когда имущество лица находится в государственной собственности и передается в оперативное управление или хозяйственное ведение; осуществление контроля таких предприятий ведется ведомствами;

2. Коммерческое учреждение, когда имущество передается в хозяйственное ведение; деятельность осуществляется на основании Устава; ведомствами и министерствами не осуществляется контроль деятельности; рамки вмешательства ограничены величиной уставного капитала по отношению к сумме перееденного имущества;

3. Казенное предприятие, когда имущество передается в оперативное управление; деятельность ведется только в структурах, которые доступны государственным органам; продукция, производимая на таких предприятиях, потребляется в большей степени государством;

4. Коммунальные унитарные учреждения, когда имущество передается на правах оперативного управления; предприятие входит в систему органов местного самоуправления.

Государственный сектор является важной частью экономики страны. Контроль над деятельностью предприятий дает возможность планирования ряда учреждений, которые имеют важность для финансовой и другой независимости страны.

Использованные источники:

1. Государственное предпринимательство [Электронный ресурс] – Режим доступа- http://utmagazine.ru/posts/9263-gosudarstvennoe-predprinimatelstvo (Дата обращения 08.10.16);

2. Государственное предприятие [Электронный ресурс] – Режим доступа - http://utmagazine.ru/posts/8586-gosudarstvennoe-predpriyatie (Дата обращения 08.10.16).

УДК 330

Сорокина О.А.
студент 4 курса
Мочалова Ю.В.
студент 4 курса
Толстова М.В.
студент 4 курса
Мельникова Н.А.
студент 4 курса
факультет управления и социально-технических сервисов
Нижегородский государственный педагогический
университет им. Козьмы Минина
Россия, г. Нижний Новгород

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам функционирования малых форм бизнеса на сегодняшней ступени развития экономики Российской Федерации и необходимость поддержки малого предпринимательства со стороны государства.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, государственная программа, экономика, рыночные отношения.

Sorokina O.A
Mochalova Y.V
Tolstova M.V
Melnikova N.A
students
4th year, Faculty of Management and Social and technical services
Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin
Russia, Nizhny Novgorod

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Abstract: The article is devoted to the functioning of small forms of business in the Russian Federation today's stage of economic development and the need to support small businesses by the state.

Tags: business, small business, government program, the economy, market relations.

В последнее время вопрос о развитии малого бизнеса все больше приобретает определенную экономическую значимость. В послании Федеральному собранию Президент РФ обозначил, что свобода малого предпринимательства является одним из важных экономически значимых аспектов.[1] Малый бизнес – один из субъектов рыночной экономики, без которого государство не способно эффективно развиваться. Результативная работа рынка вероятна лишь при большом количестве предпринимательских структур. Создание комфортных условий для формирования и эффективного

развития малого бизнеса предоставляет получение дохода населению, а регионам и государству — налоги.

Предпринимательство является наиболее распространенным компонентом экономической деятельности России. Известно, что развитие малого бизнеса влияет не только на рост экономики, но и эффективно борется с основными социальными проблемами государства. Все предприятия имеют отличия по формам собственности, составом участников, объемами продукции и номенклатурой изделий. Также предприятия подразделяются на малые, средние и крупные. Всем давно известно, что в большинстве случаев малые фирмы проявляют себя намного эффективней и мобильней крупных предприятий. Это объясняется возникновением большого количества различных уровней коммуникации в крупных фирмах, что и является следствием усложнения всей структуры управления. От одного подразделения до другого материал доходит медленнее и деформируется по причине человеческого фактора, то есть, большая часть руководства крупных предприятий не имеет истинного представления о том, как на самом деле фирма работает, и зачастую принимают часть решений слишком поздно. Поэтому предприятия малого бизнеса можно назвать наиболее приспособленными гибкими и мобильными в отличии от средних и крупных фирм.

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей:

1. Обозримость предприятия: небольшой масштаб предприятия позволяет установить наиболее привязанные отношения между работником и работодателем, что помогает в мотивации работника и его отношении к труду;
2. Малые рынки сбыта, не позволяющие фирме оказывать сильное влияние на цены и отраслевой объем реализации товара;
3. Персонифицированный характер отношений между клиентами и работодателем, так как малое предприятие рассчитано на узкий круг клиентов;
4. Руководитель предприятия полностью ответственен за результаты деятельности своего бизнеса, так как сам непосредственно включен в производственный процесс организации;
5. Характер финансирования: если крупные фирмы черпают необходимые ресурсы в основном через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков или собственные средства.

Социальные функции малого бизнеса играют также важную роль в экономике страны. Во-первых, благодаря доступности малого бизнеса, многие люди реализуют свой творческий потенциал, во-вторых, данный тип предпринимательства чаще всего является «взлетной полосой» для неопытных молодых кадров, в-третьих, на малых предприятиях доступны рабочие места для пенсионеров, учащихся и инвалидов.

Совершенствование малого бизнеса на сегодняшний день является одним из основных направлений экономической политики государства. Соответственно, становится обязательным создание условий, способствующих активному развитию данного типа предпринимательства.

В настоящее время, в России существует приблизительно 5,6 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, которые обеспечивают занятость 25 % населения и создают около 20 % ВВП страны. Об этом заявила директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Наталья Ларионована пленарной сессии в рамках 22-ой встречи Министров АТЭС, проходящей в городе Илоило (Филиппины). Мероприятие состоялось 25 сентября 2015 года [2]. Количество малых предпринимательств в Российской Федерации становится с каждым годом все больше. Это подтверждают результаты статистического наблюдения Росстата. Такое активное развитие происходит в результате деятельности правительства РФ, а именно улучшает законодательную базу и создает благоприятные условия для экономического роста [3]. Фундаментом укрепления и развития малого бизнеса является Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Ежегодно власти составляют и реализуют различные программы поддержки малого бизнеса. К примеру, немалую роль сыграл федеральный закон от 23 октября 2015 г.«О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», который должен снизить административную нагрузку на бизнес [4].

Активная поддержка малого бизнеса государством не осталась незамеченной и в 2015 г. в рейтинге Doing Business Россия поднялась на 11 ступеней, а Всемирный банк выделил успехи России в таких сферах, как внедрение и совершенствование онлайн-процедур, снижение некоторых налогов, сокращение сроков на передачу недвижимости в собственность. [5]. В настоящее время правительство также продолжает осуществлять поддержку малым предприятиям: с 1 августа 2016 года в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»» была упрощена процедура проверок малого предпринимательства. То есть с августа 2016 года при проведении проверок органами государственного надзора запрашиваются документы не у предпринимателя, чей бизнес проходит проверку, а у других государственных органов, в чьем распоряжении и находятся необходимые документы, а должностные лица теперь не имеют права требовать материал, если он был уже предоставлен в предыдущие проверки. Таким образом, упрощенная система проверок создает благоприятный климат для развития бизнеса.

К сожалению, несмотря на многие государственные программы и законопроекты, в России есть существенные проблемы развития малого

бизнеса. Основной такой проблемой является слабая материально-техническая и финансовая база. Можно сказать, что происходит создание бизнеса практически на пустом месте. Большинство населения, живущего от зарплаты к зарплате, не может добыть резервных средств, чтобы начать новое дело. Разумно думать, что государственный бюджет не может являться источником финансирования, соответственно приходится пользоваться кредитным ресурсом, который в свою очередь трудно реализуем при постоянной инфляции. В соответствии с такой исходной установкой должны строиться механизмы льготного кредитования, налогообложения, различного рода преференций, включая и связанные с внешнеэкономической деятельностью. Также предприятия малого бизнеса часто испытывают недостаток квалифицированных кадров. Лучшие специалисты выбирают компании с крупным бюджетом, высокой оплатой труда и разнообразными социальными пакетами. Рассматривая причины закрытия множества малых фирм, около половины опрошенных работодатели считают, что дело не только в факторах внешней среды и низкой квалификации сотрудников, а в собственных ошибках предпринимателей.

Кроме предыдущих проблем, существуют также: бюрократическое давление на бизнес, коррупция и низкий уровень защиты прав собственности. Так, со слов первого заместителя Генерального прокурора Российской Федерации Александра Буксмана, только за 10 месяцев этого года прокурорами выявлено 145 тысяч нарушений закона в сфере защиты прав предпринимателей.

Все упомянутые выше проблемы не позволяют малому бизнесу эффективно развиваться и находиться на том же уровне, что и в зарубежных странах.

На сегодняшний день в России малый бизнес не успевает за интенсивно развивающимся мировым рынком, а потенциал предпринимательства используется не в полную силу. И чтобы не находится в «вечно догоняющих», нам необходимо устранить перекос данного сектора. Активно поддерживая малый бизнес, государство решает повсеместно проблемы повышения качество жизни населения и обеспечивает пополнение бюджета.

Кроме того, малый бизнес позволяет повысить уровень социальной ответственности предприятий, экономической инициативы и осведомленности граждан в силу того, что он в максимальной степени ориентирован на нужды общества.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)
2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: http://economy.gov.ru

3. Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (с изменениями от 3 ноября 2015 года).
4. Законопроект № 674850–6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (об уточнении полномочий контрольно-надзорных органов при проведении проверок)»
5. Doing Business 2015 [Электронный ресурс]: http://www.doingbusiness.org/

УДК 338.94

Срмикян К.С.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И.М., к.э.н.
доцент ВАК
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация: Статья посвящена оценке стоимости бизнеса. В статье рассмотрены сущность оценки бизнеса, субъект и объект оценки бизнеса, основные цели ее проведения и три метода оценки: затратный, сравнительный и доходный.

Ключевые слова: оценка бизнеса, стоимость бизнеса, оценщик, субъект оценки, объект оценки, затратный метод, сравнительный метод, доходный метод, реструктуризация организации, страхование, налогообложение

Annotation: the Article is devoted to valuation of businesses. The article considers the essence of business valuation, the subject and object of valuation of a business, the main objectives of its implementation and three methods of estimation: cost, comparative and profitable.

Keywords: business valuation, business value, the appraiser, the subject of the assessment the object of valuation, cost method, comparative method, income method, organizational restructuring, insurance, taxation.

Актуальность данной темы, на наш взгляд, не вызывает никаких сомнений, поскольку оценка стоимости бизнеса на сегодняшний день очень важна для принятия управленческих решений, которые направлены на увеличение стоимости предприятия и является необходимой для деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Целью исследования является оценка стоимости бизнеса.

В ходе работы будут решаться следующие задачи:

1. Сущность оценки стоимости бизнеса.

2. Объект и субъект оценки стоимости.
3. Основные цели проведения оценки бизнеса.
4. Методы оценки стоимости предприятия.

Проблема оценки бизнеса в России стала развиваться относительно недавно и с каждым годом она становится все более актуальной и значимой для большей части нашей страны.

Оценке стоимости бизнеса присуще специфическая терминология. Как уже указывалось выше, оценка бизнеса в Росси относительно молодая проблема, поэтому общепринятого термина системы оценки пока нет.

Оценка бизнеса – это комплекс действий, выполняемые специалистом оценщиком для предоставления обоснованного заключения о стоимости объекта исследования на определенную дату в денежных единицах.

Стоимость бизнеса является объективным показателям результатов её деятельности. Она очень важна для принятия управленческих решений, которые направлены на увеличение стоимости предприятия. Также учитывая, что рыночная стоимость существенно отличается от балансовой стоимости активов, наблюдается интерес оценки с помощью инвестиций и кредитных ресурсов.

Оценка стоимости бизнеса необходима хотя бы, потому что руководитель организации обязан знать этот показатель и принимать соответствующие решения, связанные, например, с продажей или приобретением прав собственности. Таким образом, можно сделать вывод, что оценка стоимости бизнеса является итогом работы, которая проводилась на протяжении всего времени существования предприятием.

Как и любой существующий процесс исследования, процесс оценки включает в себя объект и субъект.

Субъектом оценки стоимости предприятия являются оценщики-специалисты, с одной стороны, которые пользуются специальными знаниями, умениями и навыками для достижения поставленной задачи, и с другой стороны – заказчики, то есть те, кто требуется в оказании услуг оценщиков. Профессиональными оценщиками могут выступать как юридические, так и физические лица, их деятельность регулируется Федеральным законом «Об оценочной деятельности в РФ».

Объектом оценки стоимости бизнеса является деятельность, которая направлена на получение прибыли и осуществляется на основе функционирования имущественного комплекса предприятия. Организация является объектом гражданских прав (ст. 132 ГКРФ), вступает в хозяйственный оборот, участвует в хозяйственных операциях и вследствие этого появляется необходимость в оценке его стоимости.

Прежде чем приступить к анализу оценки бизнеса, необходимо разобраться с основными целями ее проведения. Так можно выделить следующие направления оценки стоимости:

- повышение эффективности текущего управления предприятием, фирмой; определения стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи

акций предприятий на фондовом рынке. Чтобы принять правильное инвестиционное решение требуется оценка собственности предприятия, а также доли этой собственности, которая поступает на приобретаемый пакет акций.

- определение стоимости предприятия в результате купли-продажи целиком или по частям. Такое определение рыночной стоимости возникает в случае продажи бизнеса владельцем организации или продажи пая членом товарищества.

- реструктуризация организации. Установление рыночной оценки в этом случае будет проводится через определение цен покупки или выкупа акций, величину премии, которая выплачивается акционерам.

- формирование плана развития организации. Имеет место стратегический менеджмент, в процессе которого будет дана оценка доходам предприятия, его типу финансовой устойчивости и имиджу.

- выяснения кредитоспособности фирмы. Здесь же необходима оценка стоимости, поскольку возможны существенные отличия стоимости активов по бухгалтерской отчетности и рыночной стоимости.

- страхование. Предполагает выявление стоимости активов, которые возникнут на кануне потерь.

- налогообложение. Здесь же нужно получить оценку фирмы в процессе установления налогооблагаемой базы.

- разработка управленческих решений. Необходима систематическая переоценка имущества предприятия, которая искажается в процессе инфляции, в результате которой повышается реалистичность финансовой отчетности.

- формирование инвестиционного проекта по развитию бизнеса. Для этого нужно знать какова начальная стоимость организации и его собственного капитала и активов.

Нужно сказать, что спрос, доход, риск, ожидаемый доход, а также многие факторы макроэкономики и микроэкономики играют немаловажную роль в процессе определения стоимости. Так, например, риск отражается на величине стоимости как вероятность получения доходов.

Степень контроля, является одним из основных факторов, которые отражаются на стоимости. Новый собственник получает определенные права, например, в результате покупки организации в индивидуальную частную собственность, он имеет право назначать управляющих, определять стоимость оплаты труда, распоряжаться активами предприятия и тд.

На сегодняшний день известны три метода оценки бизнеса: затратный, сравнительный и доходный.

Затратный метод строится на установлении чистых активов (только в действующей организации). Этот метод наблюдается в процессе развития фирмы, когда его доход не может достигнуть проектного. Также применяется метод в процессе налогообложения и страхования.

Что касается второго метода оценки бизнеса – сравнительного, то

здесь оценщики анализирует оценку стоимости в процессе сравнения с аналогичными предприятиями и уже используя найденную информацию о похожей фирме, составляют стоимость организации. Этот метод считается очень эффективным в использовании, однако точность расчета цен фирмы зависит в первую очередь от квалификации, опыта специалиста, а также от качества собранной информации. Также нельзя не отметить, что количество сделок и временные рамки (то есть между составлением сделки и расчетом стоимости) снижают эффективность данного метода, так если сделок мало и прошло много времени после их составления, это конечно же исказит показатели. К искажению также приводит и аномальное состояние рынка, которое характеризуется своими быстрыми изменениями.

Вышеизложенные два метода оценки бизнеса на практике используются довольно редко. Это связано с тем, что владельцы и инвесторы гораздо чаще просят у специалистов по оценке стоимости ответа на вопрос «какими будут доходы от бизнеса?». То есть их больше интересует будущая прибыль организации нежели затраты на ее восстановление. В этом и проявляется существенные отличие доходного метода оценки бизнеса.

Использованные источники:

1. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров, Т.В. Тазихина, Е.Н. Иванова, О.Н. Щербакова. — М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2013. ,544 с.
2. Валдайцев С.В. Оценки бизнеса и управление стоимостью предприятия: учеб. Пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011, 720 с.

УДК 338.94

Срмикян К.С.
студент 3 курса
факультет "Финансы и кредит"
Неводова И.А.
ассистент
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена анализу инвестиционной привлекательности предприятия. В данной статье рассмотрена сущность инвестиционной привлекательности организации, перечислены показатели организации, необходимые инвесторам для ее оценки. Предложен алгоритм оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестор, рентабельность, конкурентоспособность, кадровый потенциал, финансовая устойчивость.

Annotation: In this article the essence of investment attractiveness of the organization, lists the indicators required investors for its evaluation. The

algorithm of estimation of investment attractiveness of enterprise.

Key words: investment attractiveness, investors, profitability, competitiveness, human capacity, financial stability

Так как целью каждой организации является получение дохода, то для её достижения необходимо отличаться конкурентоспособностью, которая в свою очередь должна быть стабильной. В связи с этим с каждым годом набирает всё большую актуальность и значимость оценка инвестиционной привлекательности компании.

Инвестиционная привлекательность представляет собой совокупность финансово-экономических показателей, которые устанавливают оценку внешней среды, уровень ее позиционирования на рынке, возможности результатов.

Не для кого не секрет, что в рыночной среде, в конце концов победу одержит та компания, которая систематически проводит оценку своей инвестиционной привлекательности, тем самым находя инвесторов для совершенствования и привлекательности своей продукции.

Источниками внешнего заимствования служат банки, а также другие физические и юридические лица, которые могут и желают вложить в данное предприятие свои финансовые ресурсы, если оно будет выгодным для инвестора и будет отвечать его интересам.

Существуют следующие стадии развития инвестиционного проекта и организации: инвестиционная, стадия роста, стадия развития, спада и ликвидация. Что касается стоимости компании, то она будет разной на каждом этапе его цикла. Стадия развития отличается тем, что является наиболее доходным периодом существования предприятия. И перед менеджерами организации стоит важная задача продления этого этапа, и в последствие, получения чистой текущей стоимости. В дальнейшем менеджеры должны будут решить, что делать с предприятием, Из этого выделяют следующие направления оценки бизнеса:

1. Оценка создаваемого предприятия, которая строится на бизнес-плане.
2. Оценка действующего предприятия.
3. Оценка реорганизуемого предприятия.
4. Оценка ликвидируемого предприятия.

Из вышеперечисленного следует, что от нахождения организации на том или ином этапе развития зависит постановка цели инвестиций. То есть можно говорить о том, что жизненный цикл компании является немаловажным фактором, влияющим на инвестиционную привлекательность, а также важной характеристикой объекта оценки бизнеса.

Каким же требованиям инвесторов должна отвечать инвестиционно-привлекательное предприятие? Перечислим ряд показателей компании, которые необходимы инвесторам для ее оценки:

1. Рентабельность собственного капитала.

2. Наличие и доля рынка сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках;
3. Конкурентоспособность продукции;
4. Финансовая устойчивость организации и пути ее сохранения.
5. Наличие и реализация программы развития предприятия в прошлом, настоящем и будущем;
6. Динамика наращивания стоимости предприятия и бизнеса;
7. Состояние и обновление основных средств предприятия;
8. Кадровый потенциал организации;
9. Региональная позиция компании;
10. Уровень совокупного риска вложения средств в данное предприятие.

Рассмотрим каждый показатель, его роль и значение для инвестиционной привлекательности.

Рентабельность собственного капитала показывает, как организация справляется с управлением акций капитала для получения высоких дивидендов и высокого курса акций предприятия, что привлекает инвесторов, которые находят в этом получение высокой доходности на средства, которые планируют инвестировать.

Наличие и доля рынка сбыта продукции организации формирует цели инвестирования, то есть увеличение объёмов производства продукции или обновление фондов.

Конкурентоспособность является одним из главных показателей при оценке инвесторами привлекательности предприятия, так как он ограничивает круг выбора сферы инвестиционной деятельности и помогает в сосредоточении внимания на инвестировании определённого проекта.

Финансовая устойчивость также является важным показателем для привлечения инвесторов. При определении степени финансовой устойчивости организации, проводятся расчёты ликвидности, рентабельности, платежеспособности, оборачиваемости и прибыльности.

Наличие и реализация программы развития предприятия дает возможность инвестору дать оценку динамике развития определенного предприятия. Если анализ даст положительные результаты, то можно уверенно инвестировать данную организацию, в противном же случае инвестору не выгодно вкладывать средства, так как присутствует опасность, что данная организация «испарится» с рынка, и он потеряет свой капитал.

Динамика наращивания стоимости предприятия и бизнеса гарантирует инвестору успех не только в инвестиционной деятельности, но и операционной, а также финансовой, поэтому при вложении инвестором средств в данную программу обещается высокая доходность рубля.

Состояние и обновление основных средств предприятия еще один важный показатель для инвесторов. Высокий производственный потенциал организации, а также высокое качество продукции, которую она выпускает является следствием роста остаточной стоимости основных средств. Для

выпуска продукции высокого качества необходимо новое оборудование. Такой проект непременно привлечет инвесторов, так как повышает производственный потенциал организации, и как следствие может дать гарантию в получении высокой доходности инвестиционного рубля.

Для осуществления инвестиционного проекта немаловажную роль играет кадровый потенциал организации, который также зависит и от уровня техники и технологий, используемых в производстве. Постоянное обновление кадрового состава и его обучение свидетельствует о высоком уровне кадровой политики.

Существуют районы, где налоговая политика часто образовывается от финансовых поступлений десятка предприятий, и социальная напряженность зависит от трудоустройства безработного населения. Власти таких районов стараются поддержать любые инвестиционные проекты, при этом снижая налоговую нагрузку.

Для создания цены, которая необходима для капиталовложения, инвестору требуется оценка уровня совокупного риска вложения средств в определенное предприятие. Так, инвестор может сравнить цену на инвестируемый капитал и получаемый доход по инвестиционному проекту. Тем самым он приобретает возможность принятия правильного решения об инвестировании программы организации.

Таким образом, из вышеизложенного можно предложить алгоритм оценки инвестиционной привлекательности предприятия:

1 стадия - оценка инвестиционной привлекательности региона, в котором расположено предприятие; знакомство с организацией, его кадровой политикой.

2 стадия – наличие и доля рынка сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках; конкурентоспособность организации.

3 стадия – наличие и реализация программы развития организации в прошлом, настоящем и будущем.

4 стадия – анализ финансового состояния организации.

5 стадия – рентабельность собственного капитала.

6 стадия – динамика наращивания стоимости предприятия и бизнеса.

7 стадия – оценка совокупного риска инвестирования и принятие решений.

Использованные источники:

1. Севрюгин А.С. К вопросу о выборе методов оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий / А.С. Севрюгин, А.В. Севрюгин // Финансы и кредит: проблемы методологии и практики. — 2000. — № 1-2. — С. 41-45.

2. Шевцова В.Н. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли / В.Н. Шевцова // Пищевая промышленность. — 2005. — № 5. — С. 74-75/

УДК 316.7

Суров Р.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

РОЛЬ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: *В статье рассматривается роль деловых коммуникаций в управлении организацией. Подчеркивается, что создание условий для успешного функционирования коммуникаций в организации составляют одну из важнейших задач управления.*

Ключевые слова: *организация, руководитель, управление, информация, коммуникация, функции коммуникации, деловое взаимодействие.*

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 [3; 7].

Чем сложнее и разветвлённее становится деятельность общества, социальных организаций и институтов, и чем больше в связи с этим накапливается объем информации – научной, художественной, политической, бытовой и т.п., тем более важную роль в процессах управления начинает играть социальная коммуникация. Особую значимость она приобретает в современных условиях, когда осуществляется подлинная информационная революция – стремительное, количественное и качественное преобразование информационной сферы, сопровождающееся коренной трансформацией не только технической, но и социальной, социокультурной основы, складывающегося в нашу эпоху постиндустриального, информационного сообщества, базирующегося на многосторонней и многоярусной системе планетарных коммуникационных процессов [5].

На приоритетные позиции в мире начинают выходить не те страны, которые производят наибольшее количество вооружения или извлекают из земли наибольшее количество энергетических и иных ресурсов, а те, которые, опираясь на новейшие научные и технические идеи, реализуя их в разнообразных потоках информации и соответствующих технических средствах, движутся быстрее других созданий, и эффективном использовании коммуникационных систем и сетей, их практическом применений в процессах управления [1].

Термин «коммуникация» (от лат. communicare – делаю общим, сообщение, передача) в смысловом аспекте социального взаимодействия – это обмен мыслями, сведениями, идеями, передача того или иного содержания от одного сознания (коллективного или индивидуального) к

другому посредством знаков, зафиксированных на материальных носителях. Коммуникация представляет собой социальный процесс, отражающий общественную структуру и выполняющий в ней связующую функцию [2].

Коммуникация в системе управления – официально, юридически регламентируемое целенаправленное движение индивидуальных субъектов управления к социальной общности при сохранении за ними определенной самостоятельности и индивидуальности.

Коммуникационная система реализуется одновременно через содержание и отношения в процессе взаимодействия. Содержание обеспечивается информационными потоками, объективирует «коллективное единство» в организации. Отношения – субъективная составляющая коммуникационного процесса [3].

Взаимодействие обеспечивается и выражается через:

✓ систему официальных отношений, регламентируемых юридическими предписаниями;

✓ распределение функций (горизонтальная специализация);

✓ субординацию должностей (вертикальная специализация, с объемом и мерой ответственности в принятии решений на разных уровнях);

✓ систему коммуникаций – средств и каналов передачи информации, которая движется сверху вниз (передача распоряжений, указаний, заданий), снизу-вверх (отчеты) и по горизонтали (консультации, обмен мнениями равных по рангу) [6].

Цели коммуникаций:

- обеспечение понимания получаемой и передаваемой информации (это одна из главных 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, инновационными приёмами, средствами, технологиями;
- изменение ценностных установок и мотивации поведения;
- обмен эмоциями.

Коммуникации в организации реализуют следующие функции:

Информативная функция – передача истинных или ложных сведений, играющая определённую роль в процессе принятия решений, так как позволяет предоставлять необходимую информацию для принятия решений, для идентификации и оценки альтернативных решений;

Мотивационная функция побуждает работников к исполнению и улучшению работы, используя управление поведением, убеждение, внушение, просьбы, приказы и т.д.;

Контрольная функция – отслеживание поведения работников различными способами на основе иерархии и формальной соподчинённости;

Экспрессивная функция способствует эмоциональному выражению чувств, переживаний, отношения к происходящему и позволяет удовлетворять социальные потребности [4].

Структура коммуникативного процесса условно имеет четыре элемента:

1. Отправитель, лицо, генерирующее идею, или собирающее и передающее информацию.

2. Собственно информация (сообщение), закодированная с помощью символов.

3. Канал, средство передачи информации.

4. Получатель, лицо, которому предназначена информация и которое интерпретирует ее.

Информация выступает одним из важнейших инструментов управления. Анализируя и передавая информацию, получая затем обратные сигналы, менеджер планирует, организует, координирует, мотивирует и контролирует подчиненных. Большинство подчиненных на вопрос, какие качества они ценят в своем руководителе, на первом месте назвали умение выслушивать подчиненных [5].

Использованные источники:

1. Чеботарева, Е.Г. Роль деловых коммуникаций в управлении организацией // Сборники конференции ниц Социосфера. - 2012. - № 25. - с.122-125.

2. Муравьева, О.И. Проблема общения и коммуникативной компетентности в контексте гипотезы о психологических пространствах существования человека // Вестник Томского Государственного Университета. - 2005. - № 286. - с. 110-117.

3. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6 – С. 65-70.

4. Игебаева Ф.А. О задачах курса «Деловые коммуникации» в системе экономического и управленческого образования // Экономика, социология, право. Материалы XXIII научно-практической конференции «Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы». Москва, 28-29 декабря 2015г. Институт стратегических исследований. Москва, 2015. - С.53-54.

5. 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.

6. Игебаева Ф.А. Документационное обеспечение управленческой деятельности предприятия. //Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Сб. статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 30 – 32.

7. 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.

УДК 33

Стариков Л.Ю.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Экономики предприятий»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В РОССИИ

В данной статье рассмотрены основные проблемы экономики общественного сектора и методы борьбы с ними. Коррупция, налоговая политика и дифференциация уровня жизни населения являются основными вызовами на данный момент. Для оптимального функционирования сегмента данные проблемы должны быть решены в течении следующей декады. И государство уже принимаем решительные меры.

Ключевые слова: экономика, общественный сектор, коррупция, налоги, уровень жизни, бедность, стратификация

This article is about main problems of public economics and methods of dealing with them. Corruption, tax policy and differentiation of living standards are the main challenges at the moment. For optimal functioning of the segment these problems should be solved within the next decade. And the government is already making steps to solve them.

Key words: economy, public sector, corruption, taxes, standard of living, poverty, stratification

Общественный сектор экономики является общей совокупностью ресурсов, находящихся в распоряжении государства и общественных организаций, в том числе органов местного самоуправления. Развитие же сектора всегда определяется совокупностью вложенных в него средств и полученных доходов. Реально же об объеме общественного сектора можно судить по совокупным расходам органов государственной и муниципальной власти в национальном ВВП.

По результатам исследований можно с уверенностью сказать, что основным источником доходов являются налоговые поступления в бюджет, их доля составляет порядка 90%, остальные 10% - это неналоговые доходы и доходы целевых бюджетных фондов. Государство целесообразно использует право принуждения для обеспечения стабильности сектора, а также создания условий стабильности для равномерного оптимального развития всех участников рынка.

Однако на данном этапе развития экономики общественного сектора в России, существует ряд проблем которые необходимо решить в течении 10 - 15 лет для обеспечения более эффективного функционирования сегмента.

Первой, и одной из главных проблем является коррупция. Коррупция встречается практически во всех сферах общественной жизни и влечет за собой нарушение прав одних людей, для пользы и незаслуженной выгоды других. Основной причиной коррумпированности структур общественного сектора является экономическая составляющая, основой послужило несправедливое накопление капитала, которое проходило за счет дележа государственной собственности в 90 годы прошлого века. Основной же сферой коррупции, согласно федеральной службе государственной статистики являются правоохранительные и судебные органы, на их долю приходиться порядка 50% всех зафиксированных правонарушений, а примерно 20% занимает здравоохранение. Для борьбы с коррупцией применяются эффективные меры, например принятие закона “О противодействие коррупции” от 25.12.2008 или ратификация “Конвенции ООН по противодействию коррупции” в 2003 г.. Но на практике этого недостаточно, для полного искоренения коррупции необходимо воспитать полное неприятие коррупции во всех проявлениях, а так же необходимо развивать гражданско-правовое патриотическое воспитание молодежи.

Второй, не менее важной проблемой, является справедливость как принцип налогообложения. Впервые принципы налогообложения были озвучены Смитом в 1776 г, к ним относились: равенство, определенность, удобство и дешевизна. И с того момента наибольшие споры, при обсуждении налоговой политики возникают с первым пунктов - равенство. По сути это значит, что величина налога должна определяться уровнем заработка налогоплательщика. Реализацией этого признака является прогрессивное налогообложение, в котором доля изъятия дохода возрастает с его увеличением. В большинстве развитых стран применяется ставка подоходного налога и в среднем она составляет от 0 до 60%. В России же, 1 января 2001 года действует единая ставка налогообложения равная 13%, т.к. прогрессивная система налогообложения показала себя неэффективной в условиях развития экономики России в 1990-х годах. Это связано с тем, что по повышенной ставке налог уплачивало только 0.5% граждан. Ввод единой ставки налога увеличил налоговые поступления в бюджет. Однако в нынешних условиях было бы целесообразно вернуть прогрессивную шкалу налогообложения. Идею перехода от единой ставки налога уже озвучивал

Игорь Шувалов в 2014 на форуме ПМЭФ. Переход на прогрессивную ставку налогообложения позволил бы увеличить поступления в бюджеты муниципальных образований, сократить социальное неравенство, а также снизить социальную напряженность. Из этого вытекает и следующая проблема, а именно дифференциация уровня жизни населения. Данная проблема сейчас очень актуальна в России. По данным ООН за 2012 год, Россия оказалась на 52 месте по уровню жизни населения, и эти данные оставляют желать лучшего. Согласно стратификации общество можно разделить на 3 слоя : высший, средний и низший. Согласно литературе - бедность представляет собой отсутствие материальных и культурных ресурсов для здорового существования. В Российской Федерации порог бедности определяется прожиточным минимумом, который сейчас в среднем составляет 9956 рублей. В прожиточный минимум входит потребительская корзина, а также же обязательные налоги и сборы. Государством предусмотрена социальная помощь для людей, чью доходы составляют сумму меньше прожиточного минимума. По данным Росстата на 2015 порядка 10% населения живет за чертой бедности, их доход не превышает 9956 р. Однако в связи с дефицитом бюджета не всегда удается оказать эту помощь всем нуждающимся гражданам. В этом и состоит проблема. Политика государства должна быть направлена на создание благоприятных условий экономической активности, таким образом, каждый человек за счет повышения производительности труда сможет увеличить свою реальную заработную плату. В перспективе это приведет к росту налоговых отчислений, повышению уровня жизни, а также снижению числа граждан нуждающихся в социальной помощи государства.

Это основные вызовы, с которыми сталкивается экономика общественного сектора в наши дни. Для продуктивного функционирования этого сегмента экономики данные проблемы необходимо решить в течение 10 - 15 лет. И уже, на сегодняшний день государство применяет решительные меры для устранения данных проблем.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273- ФЗ "О противодействии коррупции"
2. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. (Режим доступа: http://gks.ru)
3. Голик Ю.В., Карасев В.И. Коррупция как механизм социальной деградации.
4. Налоговый кодекс РФ
5. Косенко С.Т. Экономика общественного сектора: Учебное пособие. – СПб.: СПбГИЭУ,2006. – 129с.
6. Википедия. Электронный ресурс. (Режим доступа https://ru.wikipedia.org)

УДК 332.1

Старостин В.П., к.филос.н.
доцент
Департамент по экономико-правовому
и гуманитарному образованию
Якутская государственная сельскохозяйственная академия
Россия, г. Якутск

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА ЯКУТСКА И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Данную статью автор посвятил рассмотрению экологических проблем города Якутска. Автор утверждает, что главной проблемой – загрязнением городской среды обитания никогда никто не занимался всерьез. Все усилия городских властей складывалась из ежегодной очистки города. Негативные последствия от их воздействия на воздушную среду, поверхность почвы и здоровье граждан могут оказаться катастрофическими, так как город находится в зоне вечной мерзлоты.

Ключевые слова: вечная мерзлота, загрязнение окружающей среды; экология; Якутск

This article the author has devoted to the consideration of environmental issues in the city of Yakutsk. The author argues that the main problem – the pollution of the urban environment and not to engage in seriously. All the efforts of the city government consists of an annual cleaning of the city. The negative effects of their impact on the environment, the surface of the soil and the health of citizens can be devastating, as the city is located in the permafrost zone.

Key words: permafrost, environmental pollution; ecology; Yakutsk

Город Якутск можно назвать пыльным и грязным городом. Правда, в советский период городу удалось решить многие проблемы: появились и широкие площади, и освещенные улицы, и зеленые скверы. Ежегодно проводились мероприятия по озеленению городского пространства, с помощью школьников, трудовых коллективов предприятий и организаций города. Однако особенность почвы, которая представляет собой тонкий плодородный слой, чрезвычайная ее засоленность не дает возможности выжить привезенным из тайги саженцам даже пары сезонов. Они зачатую высыхают, недополучая влаги из земли, либо вырываются и выбрасываются нерадивыми работниками городских служб: ведь в следующем году школьники вновь привезут и воткнут в эту же лунку новую порцию обреченных саженцев. Ежегодно организуются школьные волонтерские группы для уборки города, но вряд ли можно с моральной точки зрения оправдывать то, что мы заставляем детей убирать нечистоты, оставленные зачастую взрослыми.

Неприглядным было и отношение городских властей к судьбе реки Лены, которая протекает рядом с городом. К сожалению, практически до

самого последнего времени все нечистоты города смывались в эту великую сибирскую реку… Только за последние 10 лет, внимая голосу экологов, природоохранных ведомств градоначальники начали предпринимать первые шаги по очистке сточных вод. Только в этом году, по сообщению Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения, ОАО «Водоканал» подписало контракт на строительство водозаборных и водоочистных сооружений совместно с израильской компанией «Тахал Консалтинг Инжинеринг Лтд». Генеральный директор Н.В. Жестков так прокомментировал это мероприятие: «Сегодня для нас историческое событие, к которому мы шли 14 лет. Решение о начале проектирования и строительства водозаборных сооружений вышло в свет в 2000 году. Подготовленный проект прошел соответствующую экспертизу и был утвержден во всех инстанциях. За десять лет удалось воплотить в жизнь лишь его часть: построена станция второго подъема, фундамент очистных сооружений и другие объекты. В 2009-2010 годах в связи с отсутствием финансирования работы были приостановлены… Сегодня заключен контракт с "Тахал Консалтинг Инжиринг Лимитед"»[95].

Крайне неблагоприятная обстановка складывается с утилизацией твердых бытовых отходов, которые не разлагаются естественным путем. Хотя мы стоим на пороге уже XXI века, но наш город до сих пор не нашел средств для цивилизованной переработки бытовых отходов. Они или сжигаются, что тоже экологически небезопасно, или просто сваливаются в кучи на северо-западных подступах к городу. К тому же, не предпринимаются никаких мер по сортировке отходов. Самыми опасными остаются твердые отходы из пластика, стекла и сплавов. Н.Ф. Реймерс определяет загрязнение окружающей среды как «привнесение в среду или возникновение в ней новых, обычно не характерных для неё физических, химических, информационных и биологических факторов, или превышение естественного среднего уровня содержания данных факторов в среде, приводящее к негативным последствиям»[96].

Особенно опасно долгосрочное хранение такого рода твердых бытовых отходов в условиях нашего региона, значительную часть которой занимает вечная мерзлота. Твердые отходы при длительном хранении, окисляясь и разлагаясь начинают загрязнять не только почву, но и подземные водные артерии. По этой причине, наиболее опасными нам представляются и свалки с неизвестными, не отсортированными твердыми отходами: еще неизвестно, какие химические реакции и физические процессы происходят в этой толще сибирских свалок. И с какими проблемами мы еще столкнемся.

---

[95] Водоканал Якутска к 2018 году построит новые водозаборные и очистные сооружения // Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raww.ru/press-czentr/novosti-otrasli/91-vodokanal-yakutska-k-2018-godu-postroit-novyie-vodozabornyie-i-ochistnyie-sooruzheniya.html. (Дата обращения: 16.11.2016).

[96] Реймерс Н.Ф. Природопользование. Словарь-справочник [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nashaucheba.ru/v61266/реймерс_н.ф._природопользование. (Дата обращения: 16.11.2016).

Но, будем надеяться, что недавнее выступление президента России В.В. Путина по данной тематике и объявление нового года «Годом экологии» подвигнет наше общество к решению этой давно "перезревшей" проблемы. Ведь одни только санкционированные российские свалки, как оказалось, занимают площадь, сравнимую с территорией такой страны как Швейцария. «Семь тысяч свалок, 1500 полигонов, лицензии просрочены по многим объектам, 20 тыс. незаконных свалок— я привожу ваши данные — всё это создает невозможные условия жизни многих граждан вблизи этих объектов», — резюмировал глава государства.

Но все-таки самым главной проблемой остается вопрос о необходимости поменять свое мировоззрение по поводу мусора: не стоит столь небрежно относиться к мусору, даже если она нам не пригодится в ближайшее время. Следует хорошенько подумать о возможных последствиях такого безобразного отношения к нему. Н.Н. Марфенин, говоря о необходимости сортировки мусора совершенно прав, когда говорит: «Парадокс заключается в том, что наибольший вред мы наносим себе сами, когда создаем неестественную смесь самых разнообразных веществ, которые называем мусором, или твердыми отходами»[97].

Скорее всего, совершенно устранить возможность загрязнения окружающей среды, на данном этапе экономического и технологического развития в России невозможно. Но ведь его можно минимизировать негативное влияние антропогенного воздействия на окружающую среду. Среди первоочередных мер можно предложить следующие:

1) переработка всех бытовых отходов, при строгой сортировке на этапе сбора мусора; грамотная сортировка мусора поможет легко переработать некоторую часть мусора, а оставшуюся часть повергнуть соответствующей обработке и упаковке для дальнейшего хранения;

2) стимулирование производства тары, которая будет разлагаться естественным путем, вместо не подлежащих утилизации пластиковых и стеклянных бутылок, пакетов, посуды (именно эти виды продукции загрязняют наш город больше всего);

3) развертывание и популяризация велосипедного транспорта - как модного и здорового вида средства передвижения жителей во внутригородской среде.

Насколько можно понять, практически все рекомендации носят долгий временной характер своего осуществления. Конечно, надо призывать людей менять свое отношение к факторам, загрязняющим природу. Начинать эту работу надо сызмальства, когда уже маленькому ребенку дают понять, что чрезмерное «производство» отходов приводит к неисчислимым проблемам в масштабах всего человечества. Изменение потребительского отношения к окружающей среде, уменьшение своих аппетитов, переориентация

[97] Марфенин Н.Н. Устойчивое развитие человечества: Учебник [Текст] / Н.Н. Марфенин – Москва: Изд-во МГУ, 2006. - С. 439.

установки на экологически грамотное отношение ко всему, что тебя окружает – вот путь, который неизменно следует нам пройти.

Использованные источники:

1. Водоканал Якутска к 2018 году построит новые водозаборные и очистные сооружения // Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raww.ru/press-czentr/novosti-otrasli/91-vodokanal-yakutska-k-2018-godu-postroit-novyie-vodozabornyie-i-ochistnyie-sooruzheniya.html. (Дата обращения: 16.11.2016).
2. Реймерс Н.Ф. Природопользование. Словарь-справочник [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nashaucheba.ru/v61266/реймерс_н.ф._природопользование. (Дата обращения: 16.11.2016).
3. Марфенин Н.Н. Устойчивое развитие человечества: Учебник [Текст] / Н.Н. Марфенин – Москва: Изд-во МГУ, 2006. - С. 439.

УДК 331.1

Старых С.А.
аспирант
«кафедра таможенного дела и мировой экономики»
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курс

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена основным подходам к оценке эффективности труда. В научных концепций выделены 8 подходов в оценке эффективности трудовой деятельности. Каждый из подходов является значимым в условиях оценки деятельности труда.

Ключевые слова: эффективность трудовой деятельности, методические подходы.

Staryx S.A. graduate student
"Department of customs affairs and the global economy"
Southwestern State University
Russia, Kursk

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF WORK

The article deals with basic approaches to evaluating the effectiveness of labor. On the scientific concepts highlighted in 8 approaches in assessing the effectiveness of work. Each of the approaches is significant in terms of labor assessment activities.

Keywords: efficiency of work, methodological approaches.

Динамика современного производства, особенно в развитых странах, характеризуется изменением разделения труда, расширяется объем трудовых

задач и функций, не поддающихся непосредственному контролю, стоимостной оценке. Субъект труда становится неотъемлемым участником успеха или фиаско предприятия, соучастником высокого качества производства, его безопасности, предпринимательской активности.

Эффективность трудовой деятельности рассматривают как элемент общественного производства, поскольку труд является одним из важнейших факторов производства.

Анализ научных концепций позволяет выделить несколько основных методических подходов к оценке эффективности трудовой деятельности:

1) Экономическая эффективность позволяет путем соизмерения экономии (прибыли) и затрат (вложений) экономически обосновать результаты деятельности организации по законченным проектам (бизнес-планам, инвестициям, мероприятиям).

Основные показатели экономической эффективности: коэффициент эффективности затрат; срок окупаемости затрат; приведенные затраты; годовой экономический эффект; дисконтированные затраты.

2) Социальная эффективность создает возможность оценки общественного характера труда с помощью количественных и качественных показателей. Она измеряет мотивацию персонала, социально-психологический климат в коллективе и уровень развития человеческих ресурсов организации. Включает такие показатели, как средняя заработная плата работника; удельный вес фонда оплаты труда в выручке; темпы роста заработной платы; уровень трудовой дисциплины; текучесть персонала; потери рабочего времени; оценка социально-психологического климата.

3) Организационная эффективность оценивает уровень организации трудовой деятельности управленческого и производственного персонала, состояние системы управления организации: надежность работы персонала и равномерность загрузки персонала; нормы управляемости; коэффициент прироста сотрудников; качество управленческого труда; уровень управленческого потенциала.

4) Оценка по конечным результатам позволяет количественно определить результаты и динамику трудовой деятельности организации в целом и ее подразделений на основе укрупненных экономических показателей. Здесь берется во внимание то, что персонал является совокупным общественным работником, непосредственно воздействующим на производство. Поэтому конечные результаты производства могут служить критериальными показателями эффективности трудовой деятельности. К ним относятся показатели: выручка (объем продаж); валовой (хозрасчетный доход); Балансовая (чистая) прибыль; Затрата (себестоимость, издержки); качество готовой продукции (труда, услуг).

5) Управление производительностью труда – очень важный раздел мотивации трудовой деятельности, экономики труд и экономики предприятия.

Оно создает основы для планирования и анализа трудовых ресурсов по

главному критерию – производительности (выработке) и связанным с ним другим показателям. В перечень основных показателей входят: стоимостная оценка производительности; натуральная выработка на одного работника; темпы роста производительности труда; трудоемкость продукции (работ, услуг); коэффициенты использования рабочего времени.

6) Качество трудовой жизни – важнейшее условие роста производительности труда и должно базироваться на росте материальных показателей и концепции всестороннего развития личности; является современным интегральным показателем оценки трудовой деятельности, определяемым на основе совокупности экономических и социальных показателей. Оно включает следующие группы показателей: трудовой коллектив; оплата труда; рабочее место; руководство предприятия; служебная карьера; социальные гарантии; социальные блага.

7) Балльная оценка эффективности труда позволяет с помощью интегрального показателя оценить итоговые результаты деятельности за определенный период (год, квартал, месяц) организации в целом, а также ее крупных подразделений (т.е. проводить оценку по конечным результатам).

Эффективность трудовой деятельности рассчитывается как отношение фактически достигнутых критериальных показателей к базисным значениям конечных результатов деятельности, соотнесенных между собой с помощью весовых коэффициентов и моделей стимулирования при нормативном значении эффективности, равном 100 баллам. Предложенная методика позволяет ранжировать организации по численному значению эффективности, оценивать динамику развития и проводить сопоставления с организациями – конкурентами. В результате экспериментальных исследований сформирован перечень критериальных показателей эффективности труда, пригодных для различных отраслей экономики. Состав показателей разбит на три группы: экономические, социальные и организационные. В частности, определяются весовые коэффициенты показателей бальной оценки (т.е. их степень важности в общей совокупности); формируются математические модели стимулирования; предусматриваются частные показатели эффективности; рассчитывается комплексный показатель эффективности; ведется оценка динамики эффективности. 100 баллов соответствует хорошей работе организации за отчетный период.

Такой метод анализа, а значит, и управления эффективностью трудовой деятельности, требует совокупного участия аналитиков предприятия и непосредственных работников, гласного обсуждения всех критериальных и результирующих показателей работы.

8) Оценка трудового вклада (участия) является главным инструментом измерения индивидуального вклада в конечные результаты при бестарифной системе, а также при повременной оплате труда рабочих и служащих. Используются критерии: по шкале достижений в работе; по шкале упущений в работе; по шкале трудового вклада (КТВ); распределение заработка по

КТВ; распределение премии по КТВ. Унифицированная шкала упущений и достижений, как показали эксперименты и практическое использование данного метода, может быть использована со значениями 0 < КТВ < 2.

Методика комплексной оценки управленческого труда (КОУТ) предназначена для количественной оценки эффективности трудовой деятельности подразделений и базируется на теории общего балльного метода. Состав критериальных показателей распределяется между подразделениями, определяются их весовые коэффициенты, делается расчет по статистическим или оперативным данным за отчетный период.

Модель распределения премиального фонда по КТВ позволяет объективно распределять премии сначала по подразделениям с использованием метода КОУТ, а затем – между работниками подразделения. Возможны и два способа распределения – пропорционально должностным окладам и только по величинам КТВ.

Выбор конкретной концепции (или совокупности концепций) для оценки эффективности трудовой деятельности в организации зависит от ряда факторов: модели мотивации труда, системы и формы оплаты труда, отрасли экономики, величины организации, масштаба управления, периода времени, состояния планирования, системы бухгалтерского учета, количества структурных подразделений, общей численности работников, уровня информатизации и компьютеризации, уровня корпоративной культуры и т.д.

Оценка эффективности трудовой деятельности тем или иным методом или совокупностью методов является и основой определения степени эффективности управления персоналом в целом.

Использованные источники:

1. Егоршин, А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. – 6-е изд., доп. и перераб. – Н.Новгород: НИМБ, 2007. – 1550 с.
2. Эффективность управления персоналом [Электронный ресурс]/http://grado.institute.sfu-kras.ru.
3. Кокин, Ю.П., Шлендер П. Э. Экономика труда [Текст]: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2010. — 686 с.
4. Кузнецова, Н.Б., Галимова, А.Ш. Оценка трудового вклада и эффективности труда работников // Молодой ученый. - 2013. - №1. - С. 136-138.

УДК 001.201

Статников А.А.
студент 3 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Институт экономики и управления
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О КРЕДИТОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена использованию данных бухгалтерского учета при принятии решения о кредитовании предприятия. Для анализа этих данных используется финансовый анализ, суть и методы которого описаны в данной статье. Также в статье рассматриваются пользователи результатов финансового анализа.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовый учет, финансовый анализ, кредиторы, бухгалтерская отчетность.

Основная цель бухгалтерского учета – обеспечение аналитиков необходимой информацией для принятия решений, которые касаются распределения и использования ограниченных экономических ресурсов: денег, рабочей силы, земли.

Финансовый учет – информация, описывающая финансовые ресурсы, обязательства, действия юридического лица. Бухгалтера используют термин “финансовый отчет” для описания финансовых ресурсов и обязательств на определенный момент времени, а термин «результат хозяйственной деятельности» – для описания финансовой деятельности за год. [4]

Информация финансового учета предназначена прежде всего для помощи инвесторам и кредиторам в принятие решений по размещению инвестиционных средств.[1]

Финансовый анализ применяется для изучения экономических процессов и отношений, показывает сильные и слабые стороны предприятия и применяется для принятия оптимального управленческого решения.

Анализ финансовых результатов деятельности организации позволяет определить самые рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия. При помощи финансового анализа возможно проконтролировать правильность движения финансовых потоков денежных средств предприятия, а также проверить соблюдение норм расходования финансовых ресурсов и целесообразность осуществления затрат.

Информационной основой финансового анализа является бухгалтерская отчетность.

Финансовый анализ имеет большое значение как для руководства организации, так и для внешних пользователей, таких как кредиторы,

поставщики и покупатели.

Основная цель финансового анализа – получение достоверных сведений, дающих объективную оценку финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов.

Оценка финансовой деятельности предприятия осуществляется на основе бухгалтерской отчетности. Анализ финансовых отчетов включает в себя несколько 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.

4) Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, без случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. [2]

Все эти методы в своей совокупности позволяют определить кредитоспособность организации. Кредитоспособность – финансово–хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора. Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов или, напротив, обеспечить их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности.

Основной целью анализа кредитоспособности является определение способности и готовности заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Рассматривая кредитную заявку, служащие банка учитывают много факторов, основными из них являются:

1) дееспособность Заемщика;

2) репутация Заемщика;

3) способность Заемщика получать доход;

4) состояние экономической конъюнктуры. [3]

Если все эти факторы удовлетворяют кредитную организацию, предприятию может быть выдан кредит, сумма которого определяется кредитором.

Таким образом, можно сделать вывод, что анализ данных бухгалтерского учета нужен и важен при принятии решения о кредитовании

предприятия. Без него кредитор не представляет способности и готовности предприятия выплачивать взятые в кредит денежные средства, так как не имеет сведений о его финансовом состоянии, тем самым никакая организация не сможет получить кредит, без анализа данных бухгалтерского учета.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.abc–people.com/typework/economy/bu3.htm (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 18.11.2016).
3. Методики оценки кредитоспособности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bizoffice.ru/afhd/metodiki/metodiki–ocenki–kreditosposobnosti–predpriatia–v–tom–chisle–zarubezhnye.html (дата обращения 18.11.2016).
4. 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 365.22

Степанов Д.В.
факультет Государственное и Муниципальное Управление
Оренбургский Государственный Университет
Институт Менеджмента
Россия, г. Оренбург

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ МАЛОИМУЩИМ ГРАЖДАНАМ

В статье рассматриваются понятие площади жилого помещения, нормы его предоставления, учетная норма. Проанализированы критерии определения малоимущих граждан. Даны рекомендации по расчету имущественной обеспеченности.

Ключевые слова: Площадь жилого помещения, учетная норма, малоимущие граждане, социальное жилье

На получения социального жилья основными претендентами признаются граждане Российской Федерации, которые признаны органом власти: малоимущим или нуждающимся в предоставлении жилья. Обе эти неоднозначные и сложные категории имеют право на заключение договора социального найма.

Право гражданина на улучшение жилищных условий подтверждается

путем проведения непростых вычислений по формула, содержащим ряд параметров, показатели которых меняются ежеквартально, а информация размещена в различных источниках.

В городе Москва социальное жилье могут получить только малоимущие, администрацией установлены жесткие ограничения, да и стоимость жилья имеют высокую стоимость. В городе Санкт-Петербурге к малоимущим гражданам добавляются многодетные семьи с тремя и более детьми, ветераны Великой Отечественной войны или боевых действий, инвалиды, Герой Советского Союза, также реабилитированные ленинградцы, потерявшие жилище в Санкт-Петербурге в связи с репрессиями.

Для того чтобы получить гражданину статус малоимущего и нуждающегося в предоставлении жилья следует собрать немаленький пакет документов, и выполнить ряд условий. Разобраться в технологии определения правоспособности и алгоритме постановки на учет на получение социального жилья, помогут гражданину обладание необходимой правовой базой. Гарантом право на жилье выступает Конституция Российской Федерации, но она не определяет механизм и условия его получения. Для этого имеется Жилищный Кодекс Российской Федерации, вступивший в действие 1 марта 2005 года.

Так в Жилищном Кодексе определены основные принципы, условия социального найма; основные требования к претендентам на получение социального жилья.

Граждане, которые предполагают, что имеют право на улучшение жилищных условий за счет государства, должны в первую очередь изучить главу седьмую Жилищного Кодекса, так как все остальные подзаконные и законодательные акты должны не противоречить Кодексу.

Рассмотрим более подробно определение социального жилья. Социальное жилье это жилое помещение, принадлежащие государству или муниципалитету, которое предоставляется по договору бессрочного социального найма.

Сегодня к социальному жилью относятся, те жилые помещения, которые не прошли приватизацию и находятся в государственном или муниципальном жилищном фонде. Так к жилому помещению относится недвижимое имущество, которое несет следующие признаки: изолированность, и главное пригодность для проживания людей. Заметим, что к недвижимому имуществу относятся, в том числе космические корабли и океанические лайнеры, но по Жилищному Кодексу установлены ограничения «Жилой дом», «квартира» и «комната». Значимыми для понимания части положений Кодекса являются термины «общая площадь помещения», «площадь жилого помещения», «учетная норма площади».

В соответствии с п. 5. Ст. 15 Жилищного Кодекса к общей площади жилого помещения относится суммарная площадь всех частей жилого помещения, также кухня, ванная и туалет, чуланы, за исключением балкона,

лоджии, веранды и террас. Понятие жилой площади жилого помещения совпадает с определением квартиры по «Инструкции о проведении учета жилищного фонда в Российской Федерации», на эту инструкцию ссылаются СНИПы. В соответствии с инструкцией «показатели площади квартиры используются для целей официального статистического учета жилищного фонда в Российской Федерации, оплаты жилья и коммунальных услуг, определения социальной нормы жилья и иных целей».

Другими словами конкретно этот показатель должен по идее определять уровень обеспеченности граждан жильем. Но на деле, некоторые субъекты, включая Москву, имеют собственные представления об обеспеченности граждан жильем. Так Закон города Москвы № 29 «Об обеспечении права жителей города Москвы на жилые помещения» расшифровывает основные понятия, где описания общей площади жилого помещения сходится с Жилищным Кодексом Российской Федерации (п. 4. ст. 1 Закона Москвы), но для определения социальных норм не используются, все нормы площади жилого считаются с учетом балконов и лоджий. В Законе Москвы общая площадь упоминается лишь однажды – в статье 39 о праве жителей города Москвы на замену собственного жилого помещения на жилое помещение меньшего размера.

Рассмотрим понятие «общая площадь», так площадь жилого помещения включает в себя все помещения которые находятся за входной дверью: комнаты, кухны, туалет, ванная комната, террасы, балконы. В Жилищном Кодексе Российской Федерации нет методики расчета жилого помещения, как впрочем, нет и понятия «просто» площади. Но в то же время Жилищный Кодекс Российской Федерации в п. 7. Ст. 57. Указано следующее: «При определении общей площади жилого помещения, предоставляемого по договору социального найма гражданину, имеющему в собственности жилое помещение, учитывается площадь жилого помещения, находящегося у него в собственности». В статье 50 прописана именно такая формулировка, посвященной норме предоставления и учетной норме.

Московское правительство воспользовалось неточностью в Жилищном Кодексе Российской Федерации и в Законе Москвы ввело понятие площади жилого помещения как «суммы площадей всех частей этого помещения, включая площади помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в жилом помещении, в том числе площади балконов, лоджий, веранд и террас» (п.3 ст.1). Для балконов и лоджий никакого понижающего коэффициента при этом в Законе Москвы не предусмотрено. Такое же понимание площади использовано в Москве для определения норм предоставления и учетных норм.

Понятие площади жилого помещения в Инструкции прописана общая площадь квартиры, рассчитанная как «сумма площадей ее помещений, встроенных шкафов, а также площадей лоджий, балконов, веранд, террас и холодных кладовых, подсчитываемых со следующими понижающими

коэффициентами: для лоджий - 0,5, для балконов и террас - 0,3, для веранд и холодных кладовых — 1,0». Показатель общей площади квартиры используется для «государственного статистического наблюдения объемов жилищного строительства в Российской Федерации (завершенного и незавершенного жилищного строительства за соответствующий период) и иных целей». Соответственно этот показатель нужен для статистики валового вода в эксплуатацию - в нем нельзя не учитывать площадь балконов, так они тоже строятся и должны влиять на статистику, хотя и с понижающим коэффициентом.

Мы видим, что московские власти сумели воспользоваться лазейкой и для определения социальных норм используют вовсе не те показатели площади. Незаконность такой методики доказать невозможно - Жилищный Кодекс Российской Федерации, хотя и непонятен по трактовкам. Но в тоже время является законом более высокого ранга, чем Инструкция.

В соответствии с п. 1. Ст. 50 Жилищного Кодекса Российской Федерации норма предоставления это «минимальный размер площади жилого помещения, исходя из которого определяется размер общей площади жилого помещения, предоставляемого по договору социального найма». Органы местного самоуправления самостоятельно устанавливают исходя из местных реалий нормы. Соответственно с этой нормой будет осуществляться предоставление жилья.

В соответствии с Законом Москвы п. 5 ст. 1. «норма предоставления площади жилого помещения на одного человека (далее - норма предоставления) - минимальный размер площади жилого помещения, исходя из которого определяется размер общей площади жилого помещения, предоставляемого городом Москвой».

И наконец, п. 3. ст. 20 Законы Москвы: «Норма предоставления площади жилого помещения составляет 18 квадратных метров площади жилого помещения на одного человека».

Рассмотрим, что такое учетная норма. Учетная норма – это минимальный размер жилого помещения в расчете на одного жильца. Как гласит п. 4. ст. 50 Жилищного Кодекса Российской Федерации граница уровня обеспеченности общей площадью жилья отсчитывается по учетной норме. Как известно учетная норма устанавливается местным органом самоуправления.

Учетная норма устанавливается местным органом самоуправления. По существующей учетной норме в каждом конкретном регионе принимается решение, нуждается гражданин ли в улучшении условий или нет. Согласно п.5 ст. 50 Жилищного Кодекса Российской Федерации учетная норма не может превышать норму предоставления, хотя следовало бы сформулировать наоборот – норма предоставления не может быть меньше учетной нормы, то есть или столько же, или либо больше.

Аналогичная ситуация с нормой предоставления в городе Москва, учетная норма исходит именно от площади жилого помещения, в том числе

с лоджиями и балконами. Сегодня в соответствии с п. 3. ст.9 Закона Москвы норма на одного человека составляет 10кв. м. Это значит, для того чтобы быть признанным в улучшении жилищных условий, к примеру, в однокомнатной квартире площадью 33 кв. м. должно быть зарегистрировано минимум четыре человека, при этом никто из них не должен иметь другой жилой площади в собственности или пользовании.

Отнесение к категории «малоимущие» по Жилищному Кодексу Российской Федерации, совершенно не означает принадлежность людей, зарплата которых ниже прожиточного минимума.

В этом случае критерием отнесения семьи к категории малоимущих служит возможность приобретения жилого помещения для обеспечения всех членов семьи по норме предоставления жилой площади, рассматривая среднюю стоимость домовладений в регионе.

Семья признается малоимущей, при условии что имущественная обеспеченность семьи меньше стоимости жилплощади, которую необходимо приобрести для обеспечения членов семьи по норме предоставления на одного человека. Довольно затруднительно определить является или нет семья малоимущей. В формулу расчета входят большое количество не всегда очевидных показателей. Понятие «член семьи» в данном случае выступает как правовая категория. Она означает людей живущих на одной площади в рамках одного лицевого счета. В семьях, где лицевые счета разделены, то и семьи врозь, в этом случае не учитывается родная кровь.

Доход семьи и стоимость имущества, подлежащего налогообложению это составляющие имущественной обеспеченности. Разница между ежемесячным совокупным доходом членов семьи и суммарным прожиточным минимумом, умноженную расчетный период в месяцах, показывает доход семьи. Совокупный период берется за последние два года на момент подачи заявления.

Стоимость имущества семьи складывается из собственности, принадлежащей членам семьи, за исключением помещений, пригодных к проживанию. Стоимость жилья, находящегося в собственности членов семьи, при исчислении имущественной обеспеченности не прибавляется к доходам, но учитывается при определении обеспеченности жильем.

Остается собрать необходимый пакет документов и встать на очередь для получения социального жилья.

Использованные источники:

1. Конституция РФ
2. Жилищный кодекс РФ

УДК 332.1

Степанова Е.Н., м.н.с.
Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина
Кольский НЦ РАН
Россия, г. Апатиты

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КРУПНОГО НЕФТЯНОГО БИЗНЕСА РФ В СЛОЖНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается социальная ответственность крупнейших компаний нефтяной отрасли РФ в условиях снижения цен на нефть. Проанализированы основные финансовые показатели, расходы на социальные и экологические программы. Определена динамика социальных инвестиций у рассматриваемых компаний. Сделан вывод об относительно устойчивом положении нефтяной отрасли РФ, как в целом, так и в сфере социальной ответственности, несмотря на некоторое снижение показателей социальных инвестиций у определенных компаний.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, компании, отчеты об устойчивом развитии, социальные расходы, динамика, устойчивое развитие, социальные программы, социальные инвестиции.

Social responsibility of the largest companies in the Russian oil industry in reducing the price of oil is considered. Key financial indicators, the cost of social and environmental programs are analyzed. Dynamics of social investments in the considered companies is determined. There is a slight decrease in social investment. In General, the oil industry of Russia and its social responsibility are relatively stable.

Keywords: oil industry, company, reports on sustainable development, *social expenses,* dynamics, sustainable development, social programs, social investment.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) сегодня является одним из значимых элементов стратегий устойчивого развития большого бизнеса. Крупные российские корпорации сегодня ежегодно осуществляют свою социальную ответственность преимущественно через социальные инвестиции, направленные на поддержку образования, спорта, культуры, на развитие регионов присутствия в целом, собственных работников, на определенные экологические мероприятия. О данных видах деятельности компании ежегодно или раз в два года информируют заинтересованные стороны, публикуя свои нефинансовые отчеты. Однако современный глобальный экономический кризис, характеризующийся экономическими санкциями, снижением мировых цен на нефть, обострением в целом политической и экономической ситуации в мире, стал серьезным испытанием для бизнеса. Последний ценовой нефтяной кризис длится более двух лет и трудно предсказать динамику мировых цен в дальнейшем. В таких неблагоприятных условиях встает вопрос о том, как данная ситуация

отразилась на социальных программах крупного нефтяного бизнеса России?

Лидером российской нефтяной отрасли и крупнейшей компанией по объему запасов и добычи нефти в мире является нефтяная компания ПАО «НК «Роснефть». Основными направлениями ее социальной политики являются: создание безопасных и комфортных условий труда, улучшение жилищных условий и качества жизни сотрудников и их семей, корпоративное пенсионное обеспечение и социальная поддержка ветеранов, продвижение здорового образа жизни. Сводную информацию о социальных, природоохранных аспектах своей деятельности, о взаимодействии с органами власти и другими заинтересованными сторонами, и пр. «НК «Роснефть» отражает ежегодно с 2006 года в отчетах об устойчивом развитии (ОУР).

Одним их важных показателей в области устойчивого развития компании является ее выручка от реализации и доход от ассоциированных и совместных предприятий, данный показатель у компании до 2014 года имел положительную динамику и незначительно снизился к 2015 году (рис. 1 [1]). В целом по ключевым показателям и заявлениям руководства компании (Председателя Совета директоров А. Белоусова, Председателя Правления И. Сечина [2]), несмотря на нестабильные макроэкономические и социально-политические условия в мире финансовое положение компании достаточно устойчивое.

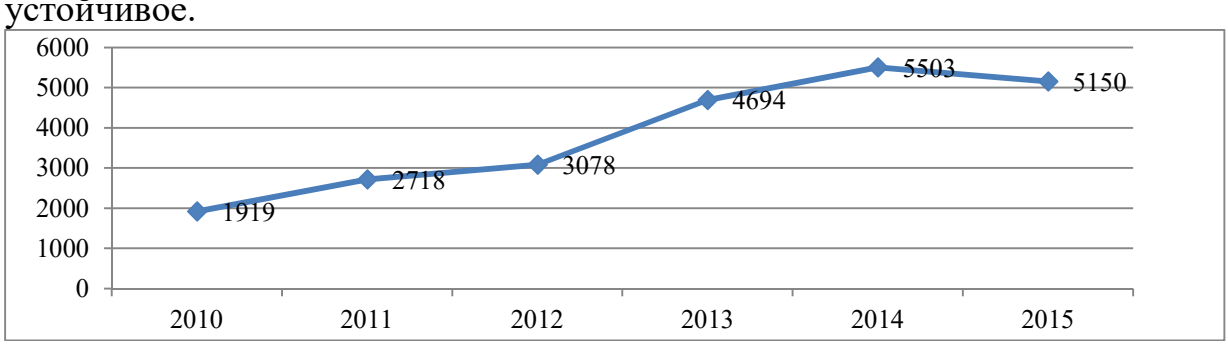


Рис. 1. Динамика выручки от реализации от ассоциированных и совместных предприятий ПАО «НК «Роснефть», млрд. руб.

«Роснефть» имеет статус одного из крупнейших работодателей в РФ и штат данной компании ежегодно увеличивается (рис. 2) [3, 4, 5, 6, 7]. Основными причинами такого увеличения являются приобретение новых активов и ввод персонала из сторонних подрядных сервисных организаций. Одним из ключевых приоритетов компании является высокий профессионализм и производительность труда сотрудников. Эти задачи решаются, в том числе и за счет комплексной системы обучения и развития персонала, а также путем реализации социальной политики, направленной на повышение качества жизни сотрудников и их семей.

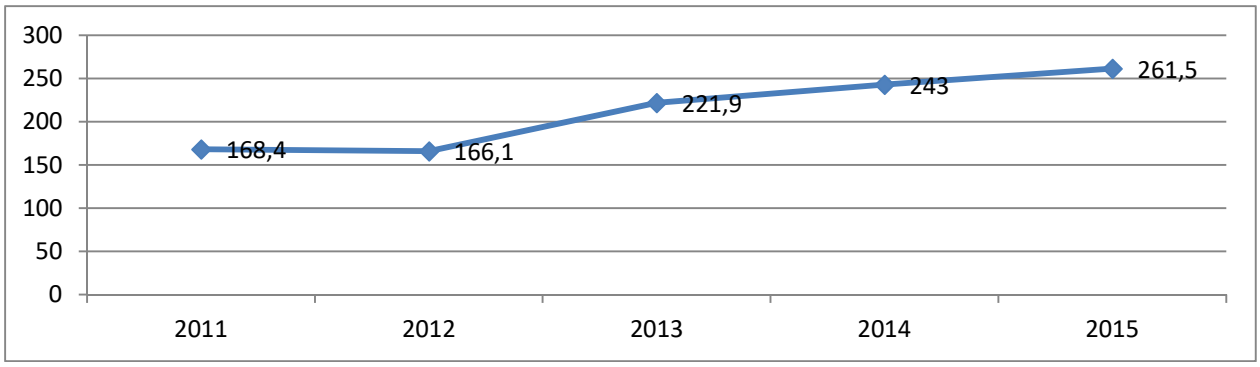


Рис. 2. Списочная численность ПАО "НК "Роснефть" персонала и ее дочерних обществ, тыс. чел.

На рисунке 3 [8, 9] отражены ежегодные «Расходы на социальные программы включая инвестиции в социальную сферу регионов и благотворительность» с 2011 по 2014 гг., эти расходы включают создание оптимальных условий труда, реализацию соглашений о партнерстве с регионами, благотворительность и другие социальные расходы. Показатель не снижался и сохраняется на стабильном уровне.

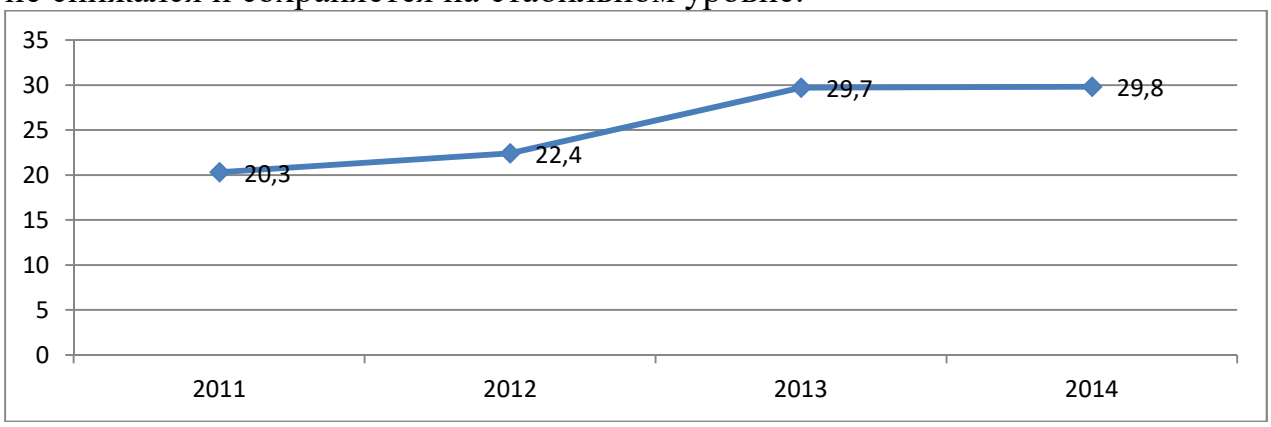


Рис. 3. Расходы на социальные программы, включая инвестиции в социальную сферу регионов и благотворительность ПАО «НК «Роснефть», млрд. руб.

Одной из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний является ПАО «ЛУКОЙЛ». Основными видами ее деятельности являются разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, а также сбыт произведенной продукции.

Несмотря на продолжающийся спад цен на углеводороды, по словам Президента, Председателя Правления ПАО «ЛУКОЙЛ» Алекперова В.Ю. компания выполняет свои производственные задачи, согласно планам, бюджету и инвестиционной программе [10]. Один из основных ее финансовых показателей, выручка от реализации (включая акцизы и экспортные пошлины) представлена на рисунке 4 [11] имеет положительную динамику.

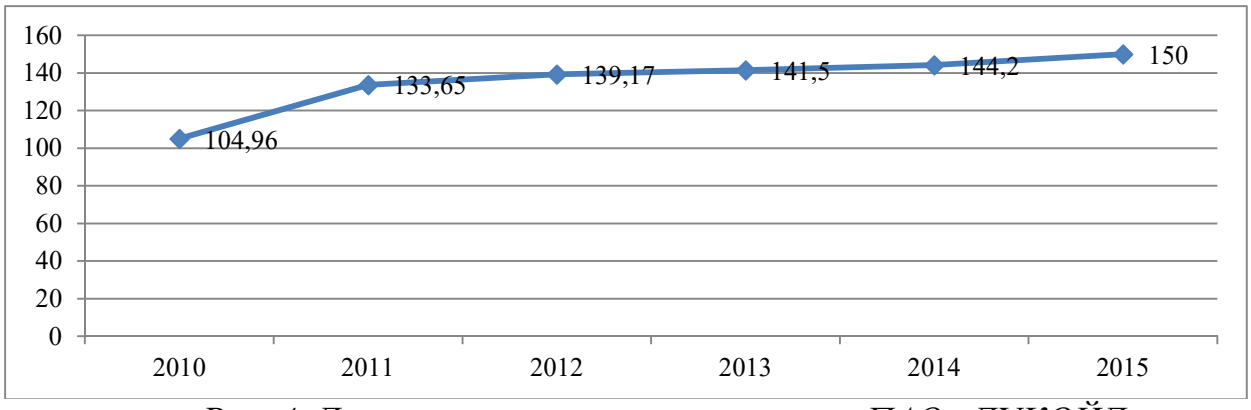


Рис. 4. Динамика выручки от реализации ПАО «ЛУКОЙЛ» с 2010 по 2015 гг., млрд. долл.

В своей деятельности компания руководствуется принципами устойчивого развития и старается достичь равновесия между социально-экономическим и природно-экологическим развитием. Отчеты в области устойчивого развития «ЛУКОЙЛ» выпускаются один раз в два года (первый отчет опубликован в 2004 году за 2003-2004 гг.). Среди основных направлений деятельности в сфере социальной ответственности ПАО «ЛУКОЙЛ» можно выделить: охрану окружающей среды, политику управления персоналом, спорт, пенсионное обеспечение сотрудников, молодежная политика, благотворительность, развитие социального предпринимательства и пр. Ряд обязательств по социально ответственному поведению в компании закреплен в Социальном кодексе «ЛУКОЙЛ» [12]. Принципы и нормы, заложенные в кодексе обязательны для всех структур Группы.

Такой финансовый показатель компании, как «Затраты на охрану окружающей среды» с 2012 года имеет выраженную положительную тенденцию (рис. 5) [13], т.е. к вопросам экологии компания продолжает сохранять повышенное внимание. Не сокращались, как видно из рисунка 6 [14, 15] и такие расходы, как охрана труда и затраты на реализацию социальных программ для работников российских организаций компании, членов их семей и неработающих пенсионеров.

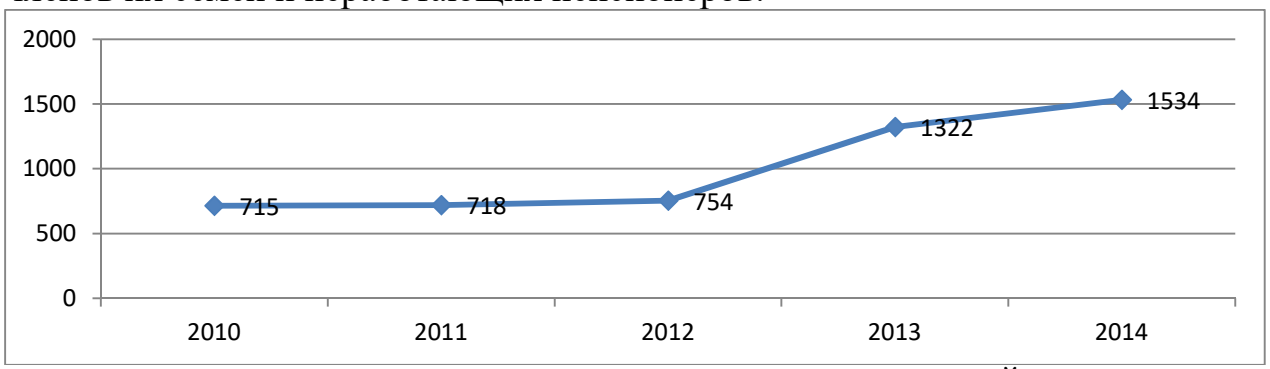


Рис. 5. Затраты на охрану окружающей среды «ЛУКОЙЛ», млн. долл.

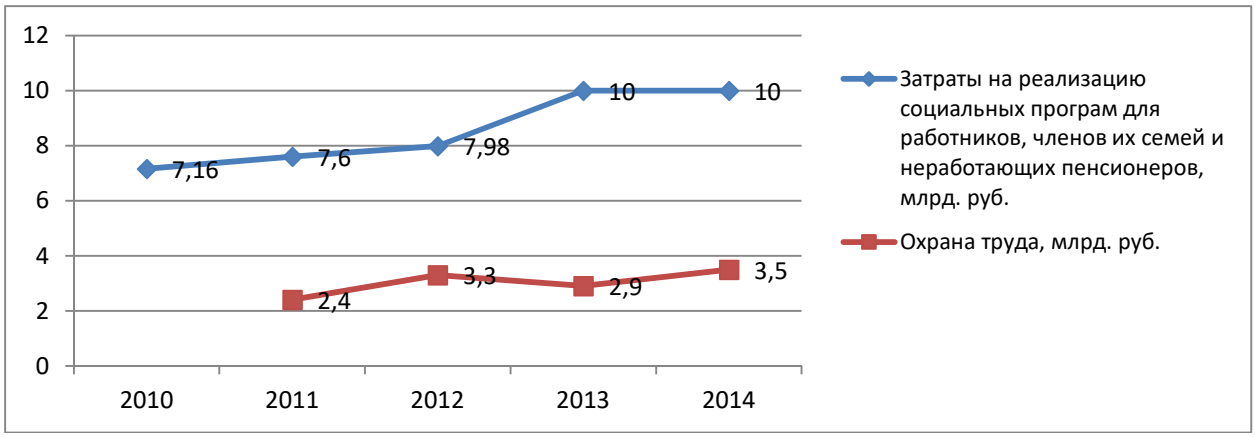


Рис. 6. Затраты на сотрудников российских организаций ПАО «ЛУКОЙЛ», млрд. руб.

Однако по такому более объемному показателю, как «Инвестиции в сообщество», который включает в себя расходы на благотворительность и спонсорство, а также затраты российских организаций Группы «ЛУКОЙЛ» на содержание социальной инфраструктуры (стоящей на балансе по договорам целевого финансирования) в целях предоставления социальных услуг работникам и пенсионерам, наблюдается четкая тенденция к снижению (рис. 7) [16, 17]. Как видно из рисунка данный показатель снижался с 2010 года, еще до серьезных снижений цен на нефть.

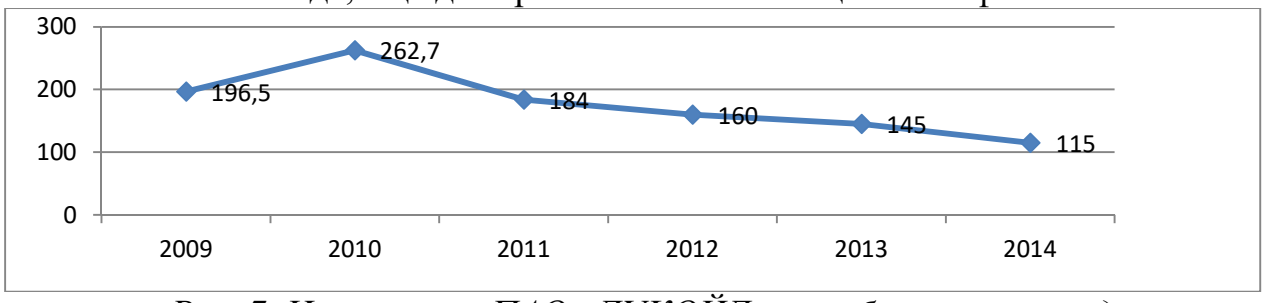


Рис. 7. Инвестиции ПАО «ЛУКОЙЛ» в сообщество, млн. долл.

Важную роль в энергетическом секторе России играет такая нефтяная компания, как ПАО «Газпром нефть». Данная компания справляется с вызовами макроэкономической среды, демонстрирует рост производства и устойчивость экономических показателей. Такой показатель, как выручка от реализации у компании имеет устойчивую положительную динамику за последние пять лет (в 2011 году – 1030 млрд. руб., в 2015 году – 1468 млрд. руб.). Однако стоит отметить, что прибыль, относящаяся к акционерам компании, за последние два года (2014, 2015 годы) снижалась из-за негативной курсовой разницы [18, 19].

Одним из главных принципов ведения бизнеса ПАО «Газпром нефть» является сохранение окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. Расходы на обеспечение экологической безопасности и охрану окружающей среды до 2013 года были достаточно не стабильны, в 2013 году они достигли своего максимума и последующие два года резко не

отклонялись (рис. 8) [20].

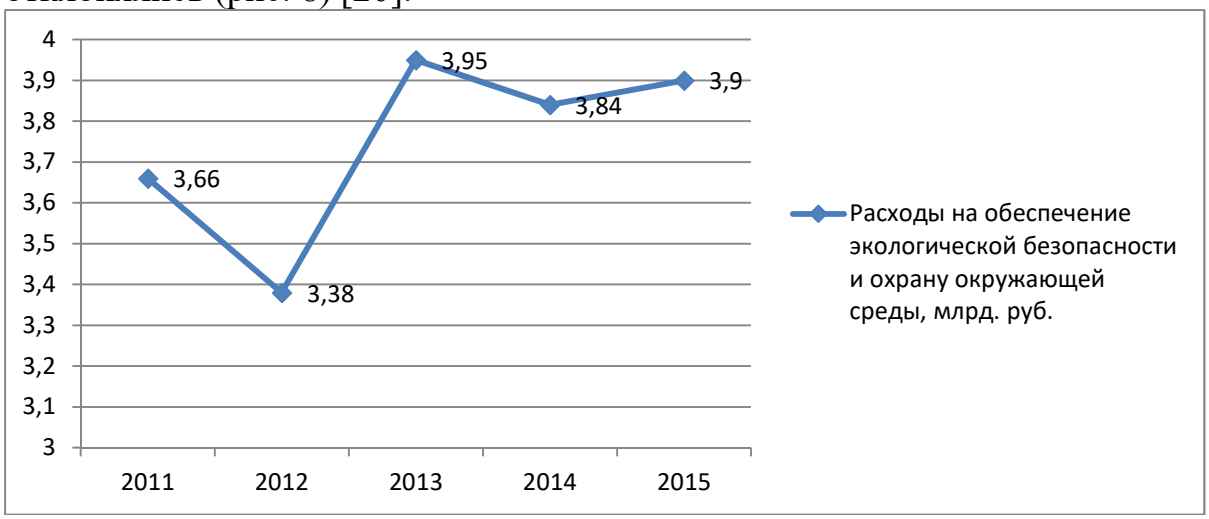


Рис. 8. Динамика расходов на обеспечение экологической безопасности и охрану окружающей среды, млрд. руб.

Реализация социальной региональной политики ПАО «Газпром нефть» осуществляется через социально-экономические соглашения с органами региональной, муниципальной власти и комплексную программу социальных инвестиций «Родные города». Данная программа включает все целевые проекты социальных инвестиций, адресную благотворительность, волонтерство и др. Как видно из рисунка 9 социальные инвестиции компании стабильно росли и достигли максимума в 2014 году, в 2015 году произошло снижение до уровня 2013 года, однако о резких сокращениях или сворачивании социальных программ не наблюдается [21, 22].

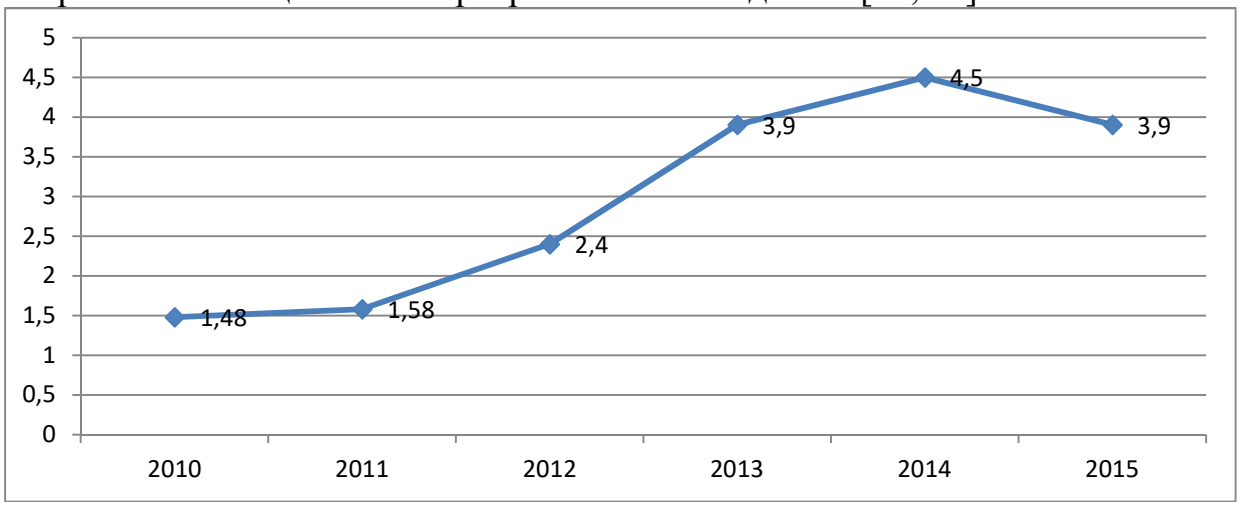


Рис. 9. Совокупные инвестиции компании ПАО «Газпром нефть» в социальную деятельность с 2010 г. по 2015 г., млрд. руб.

По всем вышерассмотренным компаниям резких сокращений или сворачиваний социальных программ не наблюдается. Стоит отметить некоторое снижение социальных инвестиций, которое не является критичным, характерно не для всех предприятий.

В целом сложные макроэкономические условия ощутимо не

отразились на финансовых и производственных показателях крупных нефтяных компаний РФ. Относительно стабильный экономический компонент устойчивого развития обеспечил выполнение экологических и социальных его составляющих. Однако такая устойчивость может оказаться не долгосрочной. И при дальнейшем снижении цен на нефть тенденция к снижению социальных инвестиций будет более выраженной. В таких условиях компании будут развивать новые еще более продуманные и экономные подходы к реализации социальной ответственности: оптимизировать свои приоритеты в социальной политике; проводить конкурсный отбор социальных программ; развивать волонтерство и корпоративную филантропию; строго посчитывать риски, социальные и прочие эффекты от своей социально-ответственной деятельности.

Использованные источники:

1. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «НК «Роснефть» по международным стандартам за 2012 г., 2013 г., 2014 г., 2015 г. [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/ (дата обращения: 03.10.2016).
2. РОСНЕФТЬ. Стабильность,технологии, развитие. Годовой отчет 2015 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2015.pdf (дата обращения: 03.10.2016).
3. РОСНЕФТЬ. Годовой отчет 2011. Стр. 074 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/old_files/QlKzYNQ7cc.pdf (дата обращения: 28.09.2016).
4. РОСНЕФТЬ. Годовой отчет 2012. Стр. 92 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/old_files/CV9UeXlRvV.pdf (дата обращения: 28.09.2016).
5. Отчет в области устойчивого развития 2014. Стр. 78 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/7uJumlKKot.pdf (дата обращения: 27.09.2016).
6. Отчет в области устойчивого развития 2013. Стр. 76 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/174289/RN_SR_2013_WEB.pdf (дата обращения: 27.09.2016).
7. РОСНЕФТЬ. Годовой отчет 2015. Стр. 172 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2015.pdf (дата обращения: 28.09.2016).
8. РОСНЕФТЬ. Отчеты об устойчивом развитии. Отчет в области устойчивого развития 2013. Стр. 11 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ

[Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/Development/reports/ (дата обращения: 27.09.2016).
9. РОСНЕФТЬ. Отчеты об устойчивом развитии. Отчет в области устойчивого развития 2014. Стр. 9 [Электронный ресурс] // РОСНЕФТЬ [Офиц. сайт]. URL: https://www.rosneft.ru/Development/reports/ (дата обращения: 27.09.2016).
10. Годовой отчет ПАО «ЛУКОЙЛ» 2015. Всегда в движении [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/annual_report_2015/LUKOIL_AR_2015_RUS.pdf (дата обращения: 25.09.2016).
11. ПОА «ЛУКОЙЛ». Консолидированная финансовая отчетность 2012, 2014, 2015 года [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/new/finreports/2015 (дата обращения: 25.09.2016).
12. Социальный кодекс ОАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_262_.html (дата обращения: 25.09.2016).
13. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2013 – 2014 гг. Стр. 4 [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/social/2013/Book_SO_rus_s.pdf (дата обращения: 26.09.2016).
14. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2011 – 2012 гг. Стр. 38 [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/social/2013/Lukoil_OD_rus.pdf (дата обращения: 26.09.2016).
15. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2013 – 2014 гг. Стр. 52 [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/social/2013/Book_SO_rus_s.pdf (дата обращения: 25.09.2016).
16. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2011 – 2012 гг. Стр. 5 [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/social/2013/Lukoil_OD_rus.pdf (дата обращения: 25.09.2016).
17. Отчет о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2013 – 2014 гг. Стр. 5 [Электронный ресурс] // ЛУКОЙЛ [Офиц. сайт]. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/social/2013/Book_SO_rus_s.pdf (дата обращения: 25.09.2016).
18. Газпром нефть. Стремишься к большему. Отчет об устойчивом развитии 2014. Стр. 20 [Электронный ресурс] // Газпром нефть [Офиц. сайт]. URL: http://media.rspp.ru/document/1/2/7/27163aab1869d0d578f9848617d356f6.pdf

(дата обращения 22.11.2016).
19. Газпром нефть. Отчет об устойчивом развитии 2015. Стр. 13 [Электронный ресурс] // Газпром нефть [Офиц. сайт]. URL: http://media.rspp.ru/document/1/2/c/2c2bbcbf6afc9139b5b61c401eee67a7.pdf (дата обращения 22.11.2016).
20. Газпром нефть. Отчет об устойчивом развитии 2015. Стр. 85 [Электронный ресурс] // Газпром нефть [Офиц. сайт]. URL: http://media.rspp.ru/document/1/2/c/2c2bbcbf6afc9139b5b61c401eee67a7.pdf (дата обращения 22.11.2016).
21. Газпром нефть. Отчет об устойчивом развитии 2015. Стр. 108 [Электронный ресурс] // Газпром нефть [Офиц. сайт]. URL: http://media.rspp.ru/document/1/2/c/2c2bbcbf6afc9139b5b61c401eee67a7.pdf (дата обращения 21.11.2016).
22. Газпром нефть. Отчет об устойчивом развитии 2014. Стр. 107 [Электронный ресурс] // Газпром нефть [Офиц. сайт]. URL: http://media.rspp.ru/document/1/2/7/27163aab1869d0d578f9848617d356f6.pdf (дата обращения 21.11.2016).

УДК 338.24; ББК 65

Столбюк О.В.
студент магистратуры 2 курса
направление «Техносферная безопасность»
Ильинова Н.А.
студент магистратуры 2 курса
направление «Техносферная безопасность»
Шаронина Л.В., к.э.н.
доцент
кафедра инженерной экономики
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Таганрог

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В настоящее время управление охраной окружающей среды в России претерпевает значительные трудности. В основном это связано с увеличением хозяйственной деятельности человека, а, следовательно, и увеличением выбросов в атмосферу, образования отходов, загрязнение почв и сбросы сточных вод. В данной работе представлена характеристика отраслевой структуры экономики СЗФО. Особое внимание уделено наиболее развитым отраслям промышленности в округе, определены основные виды загрязнения окружающей среды от предприятий, выделены факторы негативно влияющие на экологическую обстановку в округе и на уровень заболеваемости населения.

Ключевые слова: Северо-Западный федеральный округ, отраслевая структура, промышленность, крупные отраслевые компании,

заболеваемость, загрязнение атмосферы, отходы, сточные воды, охрана окружающей среды.

INDUSTRIAL STRUCTURE NORTHWESTERN FEDERAL DISTRICT

Currently, environmental management in Russia is undergoing significant difficulties. This is mainly due to the increase of human activities, and, consequently, an increase in emissions in the atmosphere, waste, soil pollution and wastewater discharges. Environmental protection is extremely important not only for the flora and fauna, but also for the human, because human health is directly dependent on the environment. This paper presents the characteristics of the branch structure of the Northwestern Federal District of the economy. Particular attention is given to the most developed industries in the county, the basic types of pollution from enterprises, highlighted factors affecting the ecological situation in the area and the level of morbidity.

Keywords: Northwestern Federal District, sectoral structure, industry, major industry companies, disease, pollution, waste, waste water, environmental protection.

Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) образован 13 мая 2000 г., расположен на севере и северо-западе европейской части России, в его состав входят 11 субъектов РФ [1]. Площадь округа составляет 1687,9 тыс. кв. километров – 9,9% территории России. Население в СЗФО по данным переписи в 2015 г. составляет около 13,5 миллионов, из которых городское население – 81,8%.

Одним из конкурентных преимуществ СЗФО является его выгодное географическое положение, и выход к морю, что способствует экономическому сотрудничеству с другими странами. Экономика СЗФО считается одной из самых развитых среди других округов, расположенных в Европейской части России. В структуре промышленности СЗФО преобладают обрабатывающие («производства и распределение электроэнергии, газа и воды») производства, на долю которых приходится 33,2% в ВРП СЗФО (31% по РФ в целом). Это самый высокий показатель среди федеральных округов. Крупными отраслями промышленности СЗФО являются: машиностроение, металлургия, химия и деревообработка (рис.1) [2].

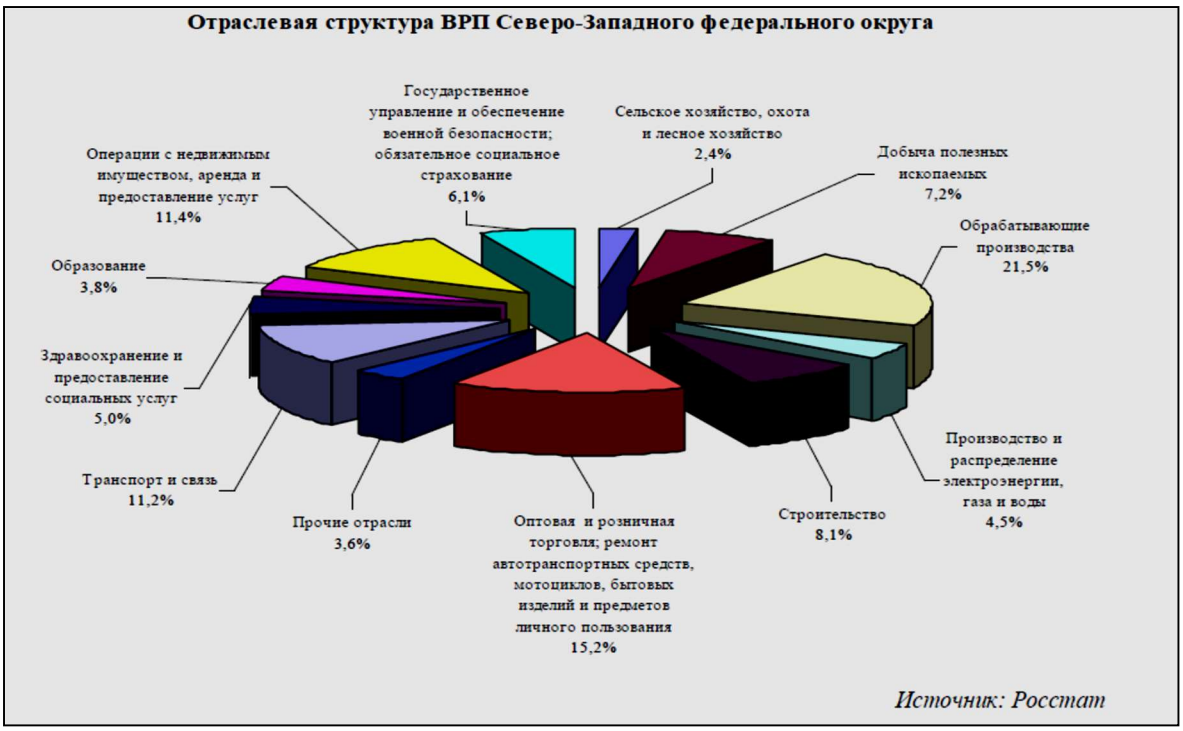


Рис.1. Отраслевая структура СЗФО в 2015 году

На севере округа концентрируются ценнейшие природные ресурсы, которые определяют специфику сформированного хозяйственного комплекса, куда включается: топливно-энергетический, горнодобывающий, лесохимический, рыбоперерабатывающий комплексы.

Юго-запад округа считается крупным индустриальным районом, специализирующийся на производстве наукоемкой продукции, в первую очередь сложного и точного машиностроения, выпуск различной химической и лесной промышленности, товаров народного потребления.

Самая высокая доля добычи полезных ископаемых в структуре ВРП (больше 20%) в Архангельской области, и в особенности, в Ненецком автономном округе, где добывается нефть и газ (Ухтинский и Киришский завод). Добыча угля занимает первое место в России, она ведётся в Печорском угольном бассейне, где расположены крупнейшие месторождения - Интинское, Воргашорское и Воркутинское.

Электроэнергетика в СЗФО развивается за счет крупных тепловых электростанций, гидроэлектростанций, двух атомных электростанций – Ленинградской и Кольской, множества мелких электростанций и котельных.

Одной из развивающих отраслей СЗФО является химическая промышленность. Данная отрасль связана с имеющейся сырьевой базой (с горной химией, представленной преимущественно добычей фосфоритов в Ленинградской области, производством апатитового концентрата в Мурманской области. Так же здесь производят удобрения, кислоты и аммиак, вискозные волокна, фармацевтические препараты, фосфорное сырье, продукции бытовой химии.

Транспортная система СЗФО представлена всеми видами транспорта: железнодорожными, морскими, автомобильными, воздушными и

трубопроводными. В табл. 1 представлен рейтинг 10 самых крупных отраслевых компаний СЗФО[3].

Таблица 1

10 самых крупных отраслевых компаний СЗФО

№ п/п	Название компании	Отрасли народного хозяйства
1.	ООО «Лента»	Розничная торговля в т.ч. торговля моторным топливом и торговля автомобилями
2.	ОАО «ТГК-1»	Энергетика
3.	ОАО «Силовые машины»	Машиностроение
4.	ОАО «АК Транснефтепродукт»	Транспорт и логистика
5.	ОАО «Воркутауголь»	Добыча полезных ископаемых
6.	ОАО «Титан-2»	Строительство и производство строительных материалов
7.	ОАО «СибУр-Минудобрения»	Химическая промышленность
8.	ОАО«Архангельский Целлюлозно-бумажный комбинат»	Лесная промышленность
9.	ЗАО «Бритиш Американ Тобакко-СПБ»	Пищевая промышленность
10.	ОАО «Белгранкорм Великий Новгород»»	Сельское хозяйство

В связи с развитием промышленности СЗФО, с каждым годом ухудшается состояние окружающей среды. Приоритетными факторами, прямо или косвенно влияющими на экологическую ситуацию, на состояние здоровья людей проживающих в данном регионе, являются:

- степень загрязнения атмосферного воздуха вредными веществами;
- уровень загрязнения поверхностных и подземных вод;
- загрязнение территории отходами производства и потребления;
- загрязнение почв;
- истощительное использование природных ресурсов.

На территорию СЗФО основные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу приходятся от стационарных источников (табл. 2) [1].

Таблица 2

Количество выбросов от стационарных источников в СЗФО с 2002-2015 гг.

Год	Количество выбросов тыс.тонн/год
2002	2 223,44
2003	2 168,71
2004	2 247,72
2005	2 254,41

Год	Количество выбросов тыс.тонн/год
2006	2 301,88
2007	2 318,98
2008	2 226,16
2009	2 176,03
2010	2 389,13
2011	2 293,45
2012	2 193,50
2013	2 316,89
2014	2 263,81
2015	2 141,97

Половина выбросов вредных веществ в атмосферу от стационарных источников приходится на Республику Коми (612 тыс. т) и Вологодскую обл. (461,233 тыс. т). Крупные промышленные предприятия – источники выбросов сосредоточены также в Мурманской обл.(275,84 тыс. т) и Архангельской обл. (259,578 тыс. т) (рис. 2) [1].

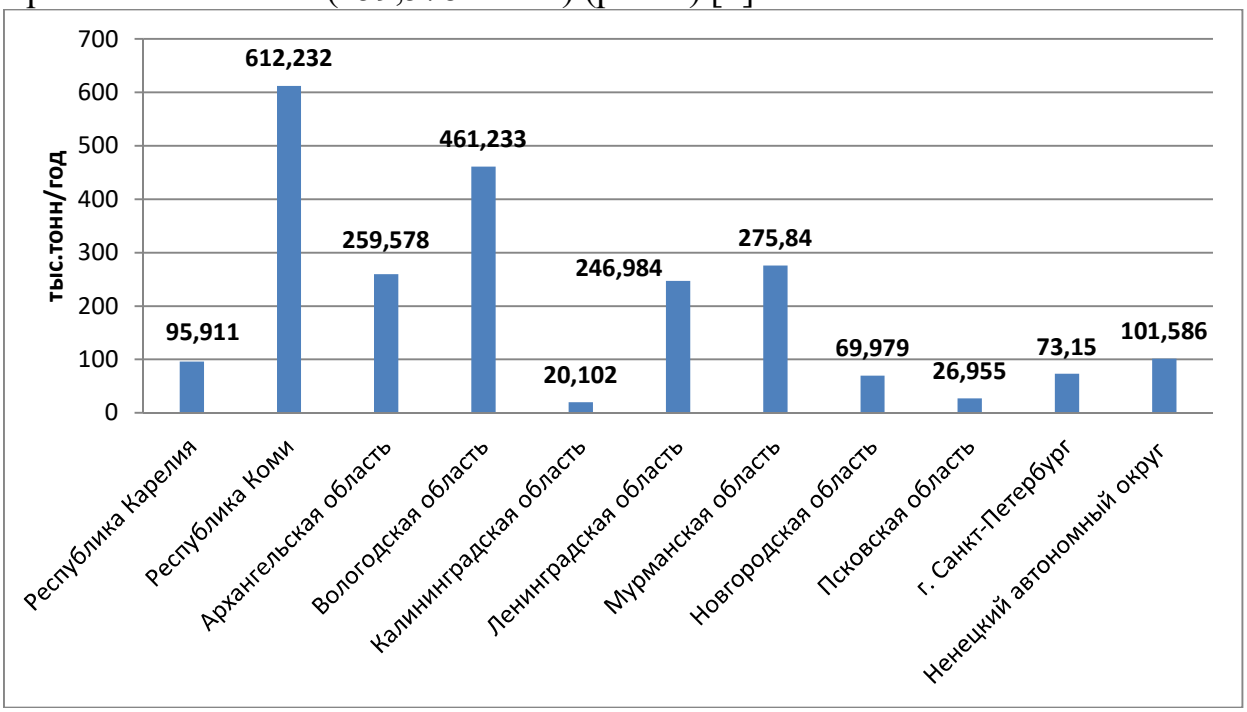


Рис.2. Выбросы в атмосферу от стационарных источников по округам СЗФО в 2015 г.

По объему забора воды из поверхностных и подземных источников лидируют в округе Ленинградская, Мурманская обл. и г. С-Петербург (суммарно 9,3 км3, или 76% забора свежей воды по СЗФО). Эти же субъекты федерации являются основными источниками сброса сточных вод в водные объекты округа (суммарно 9 км3, или 73%).

В этих же регионах уровни заболеваемости населения выше среднего по СЗФО и РФ (рис. 3). В СЗФО обнаружена прямая корреляция между числом проб воды с превышением ПДК и уровнями первичной

заболеваемости болезнями системы кровообращения и органов пищеварения (чем больше загрязнена вода, тем выше уровень заболеваемости).

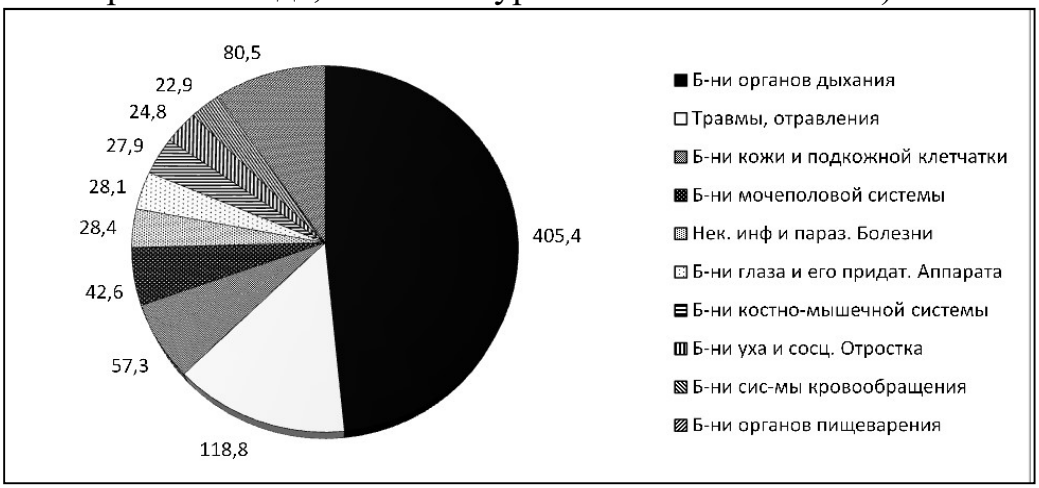


Рис. 3. Структура заболеваемости населения в Санкт-Петербурге 2013 г.

Среди всех федеральных округов РФ в СЗФО наихудшие показатели, так например, наихудшие показатели были зафиксированы в Санкт-Петербурге: высокий уровень заболеваемости взрослого населения болезнями системы кровообращения, дерматитам, болезням костно-мышечной системы, по детской онкологической заболеваемости, болезням органов дыхания и целому ряду других неинфекционных и онкологических заболеваний взрослых и детей. В возникновении и развитии многих из этих заболеваний экологические факторы играют важную роль. Как и в предыдущие годы, наибольшие показатели заболеваемости в 2013 г. отмечаются у детского населения и составляют 2531,2 на 1000 человек, наименьшие среди взрослого населения – 652,44 на 1000 человек [4].

За последние 5 лет наблюдается тенденция сокращения площади городских лесов, парков и других природно-рекреационных территорий. На их месте возникают деловые и торгово-развлекательные центры и элитные жилые кварталы. При их строительстве повсеместно нарушаются СНиПы, нормы и генеральные планы муниципальных образований. Растущий парк автомашин давно стал основным источником загрязнения атмосферы городов. Все это ведет к тому, что экологическая обстановка в городах Северо-Западного округа повсеместно ухудшается [5].

Таким образом, экологическая обстановка в СЗФО находится в неудовлетворительном состоянии. И это напрямую отражается на росте количества заболеваемости и смертности как у взрослых, так и у детей. Необходимо принимать меры по уменьшению выбросов, сброса сточных вод и обезвреживанию опасных отходов, особенно в крупных городах, таких как С-Петербург, Петрозаводск, Мурманск.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.gks.ru

2. Рианновости [Электронный ресурс]: база данных содержит новости о ситуациях в мире. – Режим доступа: http://www.gks.ru
3. Джугостранский А.В., Лебедева Ю.К.Экономические лидеры в Северо-Западном регионе // «Коммерсант» business guide / №117 четверг 30.06.2011.
4. «О санитарно-эпидемиологической обстановке в Санкт-Петербурге в 2013 году» (материалы для Государственного доклада)
5. http://www.biodiversity.ru/news/forum/2015/Petrozavodsk_21-22_02_2015.pdf Дата обращения: 12.12.2016 год [электронный ресурс]

Стрелков М.В.
магистрант
факультет экономики и права
направление: экономика высокотехнологичных предприятий промышленности
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва
Strelkov Mikhail Vitalievich

ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Процессы интеграции, развивающиеся в российской экономике, направлены на создание эффективных структур бизнеса и повышение их конкурентоспособности. Практический опыт зарубежных стран — основа построения принципиально новых интегрированных компаний. Преимущественные моменты кластерного подхода объединений и альянсов. В основе интеграционных процессов лежит мотивация предприятий. В рамках статьи мы остановимся на рассмотрении отдельных, наиболее перспективных, форм осуществления данного процесса.

Ключевые слова: кластеры, интеграция, предприятия, бизнес, структура, экономика.

В качестве подтверждения вышеизложенному материалу можно привести пример образования альянса, созданного американской компанией Motorola и японской корпорацией Toshiba. Данное объединение предусматривало поэтапную передачу прав на производство высокотехнологичных микропроцессоров от компании Motorola компании Toshiba при условии, что «Тошиба» будет содействовать в освоении японского рынка[1,с.4].

Н.Ш. Паффер, профессор американского университета, занимавшийся исследованием развития российской экономики последних лет, отмечает, что «большая открытость со стороны русских менеджеров помогла бы им[2,с.6-7].

Страны, применяющие, так называемый, кластерный подход, добились увеличения ВВП от 75 до 90%. В США, например, доля ВВП, приходящегося на кластеры, составляет порядка 60% [3,с.9].

Volkswagen, со своей стороны, заинтересован в получении прав на

использование технологий, разработанных концерном Suzuki в области производства компактных автомобилей. Расширив границы общего рынка сбыта, азиатский и европейский концерны, получают возможность укрепить конкурентные позиции [4,с.12].

При анализе состояния бизнеса, сформировавшегося к настоящему времени в России, несложно заметить наметившуюся тенденцию подвергать критической оценке накопившийся опыт в области коммерческой деятельности, заново осмысливать реалии в политической и экономической сфере. Такой подход играет положительную роль при поиске новых возможностей в развитии отечественного предпринимательства.

Поводом для аналитической работы послужил не только мировой финансовый кризис 2008-2009 годов, который лишь сделал отчетливо видимыми проблемы, связанные с организацией и развитием бизнеса.

Главной проблемой была и остается низкая конкурентоспособность российских предприятий на международных рынках. Наиболее уязвимыми оказались базовые промышленные отрасли. Вступление в ВТО значительно усложняет положение производителей, а для многих субъектов предпринимательства предстоящее решение ставит на карту существование бизнеса в принципе.

Понимание значимости происходящего заставляет бизнесменов усиливать партнерские связи между компаниями, искать пути интеграции. Облегчает задачу наличие международного опыта в этой области. В статье рассматриваются наиболее успешные и перспективные методики организации интеграционных процессов.

Основа интеграции — поиск выгоды для успешного ведения бизнеса. К ним относятся те очевидные преимущества, которые получают бизнес-структуры после объединения ресурсов и возможностей. Цель любых партнерских отношений в коммерции — повышение конкурентоспособности. Рост факторов неопределенности и постоянно изменяющиеся условия внешней среды усложняют задачу реализации проектов для компании среднего уровня, не имеющей консолидированных связей с другими предприятиями.

Интеграция коммерческих структур — важнейшее условие для успешного использования долговременных преимуществ и создания определенных затруднений для конкурентов. Расширение рынков — первоочередная задача для консолидированных компаний. Партнерские коммерческие организации получают реальную возможность стать весомыми участниками национальных рынков, влиять на их развитие, а также образовывать различные объединения, чтобы обеспечить выход на новые площадки. В качестве подтверждения можно привести пример образования альянса, созданного американской компанией Motorola и японской корпорацией Toshiba. Данное объединение предусматривало поэтапную передачу прав на производство высокотехнологичных микропроцессоров от компании Motorola компании Toshiba при условии, что

«Toshiba» будет содействовать в освоении японского рынка[][98].

Интеграционные процессы могут осуществляться разными способами — применяются как жесткие, так и лояльные методики. При использовании жесткой интеграции происходит потеря самостоятельности коммерческих структур, ставших партнерами — функции управления передаются отдельной компании. Примеры подобных объединений —слияние, поглощение. Что касается достижения поставленных целей, то успех достигается далеко не в каждом случае.

В сложившихся условиях интерес вызывают мягкие формы интеграции, которые дают возможность предприятиям действовать самостоятельно.

К одной из перспективных форм относят стратегические альянсы, представляющие собой союз компаний, в котором каждая из участниц сохраняет право действовать самостоятельно (в юридическом и экономическом поле). Структуры, входящие в объединение, координируют действия для создания выгодных конкурентных позиций.

Преимуществами альянсов являются следующие моменты:

- обеспечивается возможность сохранить структуру и сложившиеся традиции компании, которая приобретается другим юридическим лицом в рамках реорганизации (поглощения);
- сотрудничество предусматривает четкое определение задач и ролей участников альянса, что фиксируется в юридическом договоре.
- благодаря консолидации сил и ресурсов, участники получают возможность усилить конкурентные преимущества, представляя продукцию на освоенных и новых рынках.

Описанная выше форма интеграции в промышленном секторе России имеет некоторые особенности. Рассмотрим наиболее значимые из них Стратегические альянсы в промышленной индустрии – относительно новое направление объединений, создаваемых компаниями для решения задач, представляющих обоюдный интерес. Это явление актуально в равной степени для России и западных стран. Но по числу реализованных решений (созданных альянсов) российские компании значительно отстают.

Медленные процессы создания стратегических альянсов во многом объясняются спецификой экономического развития. За рубежом к настоящему времени накоплен опыт образования стратегических объединений, есть работы по экономическому анализу в данной области, а также практические руководства, что упрощает реализацию процесса интеграции на практике.

Реформирование российской экономики в 90-е годы лишь позволило создать платформу для дальнейшего образования простых форм стратегических альянсов. Не лишено оснований мнение, что замедленные скорости интеграции компаний связаны в большей степени с

[98] Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – Спб., 2005. – 496 С.

поведенческими факторами, нежели обусловлены экономическими причинами. Дело в том, что базовым условием создания альянсов является установление доверительных отношений между партнерами.

Стратегические альянсы

– наиболее сложная структура объединений. В партнерских союзах предъявляются высокие требования к профессионализму менеджеров среднего и высшего звена, которые должны соблюдать, с одной стороны интересы собственной компании, с другой – защищать интересы альянса. Специалисты должны обладать знаниями в области дипломатии, экономики, юриспруденции, а также уметь понимать мотивации партнеров.

В этом плане отечественный бизнес пока действует в рамках объективных процессов, заставляющих компании объединяться и устанавливать партнерские отношения искать пути взаимовыгодных решений.

Российские компании, недавно завершившие процесс первоначального накопления капитала, что сопровождалось борьбой за передел собственности и контроль над ресурсами, пока не готовы выстраивать доверительные отношения так, как это принято в западных странах. Без установления доверия невозможно действовать эффективно, и тем более, сохранять самостоятельность.

Н. Ш. Паффер, профессор американского университета, занимавшийся исследованием развития российской экономики последних лет, отмечает, то что «большая открытость со стороны русских менеджеров помогла бы им.

В США бизнес стремится к открытости, а не к утаиванию или искажению информации о намерениях или продукции. В совместном бизнесе для принятия правильных решений требуется уважать общие интересы»[][99].

Совместное ведение бизнеса предусматривает уважение общих интересов. Таким образом, на сегодняшний день возникла необходимость обучению в развитии партнерства. Наибольшее распространение в России получили формы консолидирования предприятий с зарубежными компаниями.

Это объясняется тем, что за границей выработан четкий механизм создания объединенных организаций. Отечественным компаниям остается лишь следовать отработанным схемам, и адаптироваться к новым условиям работы.

Важно отметить, что участие в стратегических альянсах является престижным, и открывает новые возможности. Особая роль в интеграционном процессе отводится взаимодействию государства и бизнеса. История мировых экономических отношений свидетельствует о том, что государство, в той или иной степени, стремится установить контроль над

[99] В России возникает особый стиль русского менеджмента: Интервью с Ш. Паффер. – Управление персоналом, 2001. №11-12, сс. 5-12.

новыми коммерческими структурами.

Методы и подходы, используемые государством, могут быть активными и пассивными. В России государство активно участвует в создании интегрированных компаний холдингового типа, что и явилось причиной создания крупных корпораций и специального законодательства, определяющего условия развития объединенных (интегрированных) структур.

Отельные формы объединения государства и коммерческих компаний — государственно-частные партнерства. Данные структуры успешно консолидируют усилия в области разведки и добычи полезных ископаемых, в продвижении отраслей, определяющих развитие инфраструктуры.

Государству эта та форма выгодна как один из способов привлечения инвестиций для управления государственной собственностью. Бизнес предприятия, в свою очередь, получают прибыль на контролируемых государством объектах.

При добросовестном и профессиональном подходе к созданию этой структуры, государственно-частное партнерство обеспечивает достижение взаимовыгодных целей равноправные условия партнерства. К сожалению, на практике, указанные принципы не всегда соблюдаются.

Во многих случаях характер управления искажается и приобретает черты государственного монополизма, при котором государство доминирует над партнером, сохраняя за собой право в единоличном порядке принимать стратегические решения и контролировать финансовые потоки.

Неравноправное распределение обязательств перечеркивают выгоду подобного сотрудничества для представителей крупного бизнеса. И государству, и коммерческих компаниям не хватает опыта для создания грамотного, цивилизованного, взаимовыгодного партнерства. В рассматриваемом случае, как и в любом ином стратегическом альянсе, необходимо соблюдать паритет интересов участников союза.

Интеграционные процессы, наблюдаемые сегодня в экономике, отличаются большим разнообразием форм и методик их реализации. Они не ограничиваются рамками сотрудничества между двумя компаниями, а охватывают всё большее число партнеров.

Примером сложных по структуре интеграционных союзов являются территориальные кластеры. Концептуальные основы создания объединений, разработанные за рубежом, получили практическое применение в мировой экономической практике.

Кластер – это объединение взаимодополняющих друг друга, близко расположенных предприятий и организаций.

В классическую модель кластера входят научные разработчики, непосредственные производители, поставщики, лаборатории, научно-исследовательские центры, органы государственного управления и иные структуры, участвующие в корпоративной деятельности.

Главная цель территориального кластера — создание объединения,

суммарный потенциал которого на порядок превышает сумму потенциалов каждого субъекта партнерского союза. Эффективное объединение усилий, ресурсов и других возможностей определяет успешность функционирования масштабной территориальной структуры.

Минимальные расходы и быстрые сроки доставки материалов (товаров, полуфабрикатов) обусловлены географической близостью объектов, входящих в корпорацию. Конкурентные преимущества определяет внедрение новейших технологий, разработка инновационных решений, которые без промедления внедряются в производство.

В результате образуется объединение, которое способно занять выгодные позиции на рынке, и устранить конкурентов. Преимущества такой формы ведения бизнеса очевидны, что и определило столь широко распространение территориальных кластеров. По данным зарубежных экспертов, 50% экономик высокоразвитых стран широко практикуют создание кластерных гигантов.

Страны, применяющие, так называемый, кластерный подход, добились увеличения ВВП в рамках от 75 до 90%. В США, например, доля ВВП, приходящегося на кластеры, составляет порядка 60%[][100].

В российском промышленном секторе созданы две структуры кластеров, которые ориентируются, преимущественно, на инновационные технологии.

Первый тип — промышленные кластеры, второй – региональные, образованные на базе промышленных сетей. Вполне логично, исходя из представленных сведений, считать, что создание кластеров следует рассматривать в качестве главного подхода, применяемого в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Однако в целом процесс образования кластеров происходит медленно со значительными трудностями. Основные причины слабого развития кластеров связаны, прежде всего, с низкой эффективностью механизмов управления и координацией деятельности по развитию кластеров на федеральном и региональном уровнях. Кроме того, используется ограниченный набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

В качестве главных мер, направленных на решение задачи по созданию кластеров, необходимо предпринять следующие действия:

Усилить влияние государства на реализацию кластерной политики на федеральном и региональном уровнях. Приоритет — интеграция кластерного подхода в секторе промышленности;

Создать стратегию развития региональных кластеров, разработать программу по ее реализации и созданию благоприятных условий, необходимых для развития территориального объединения;

Определить успешные кластерные объединения на основе

[100] Иоффе О. Кластерный подход. – Деловой журнал «Губернский». 2009. №11. С.19

экономического анализа по выявлению потенциала предприятий, входящих в кластер;

Применять эффективные и разнообразные способы инвестирования в создание и развитие кластеров.

К таким методам относится использование бюджетных средств, применение льготных налоговых ставок, взносов и региональных сборов для всех участников кластерного объединения.

Разрабатывать организационные, и экономические и юридические механизмы, обеспечивающие повышение конкурентных возможностей предприятий и организаций, образующих кластеры. Интеграция может происходить и между конкурирующими организациями.

В этой ситуации важно правильно выбрать взаимовыгодную, и реально осуществимую стратегию развития. Как доказывает практический опыт, решению этой задачи способствует гибридная стратегия, представляющая собой сочетание конкурентной стратегии и стратегического партнерства. Первая — необходима для повышения уровня конкурентоспособности объединенного сектора, вторая направлена на усиление синхронности взаимодействия ее участников.

Данная стратегия основана, главным образом, на модернизацию производства. В качестве удачного примера можно привести политику японских компаний, выпускающих гибридные машины и транспорт, работающий на электрических двигателях.

В общем объеме выпуска легковых машин данные модели будут привлекать потребителей выгодными показателями потребления топлива и практичностью в эксплуатации. Что касается стоимости новых марок, то она будет на порядок ниже, чем у традиционных автомобилей.

Гибридные модели появились в продаже несколько лет назад, но концерны продолжают совершенствовать технику. Японские предприятия, в рамках реализации гибридной стратегии, устанавливают партнерские отношения с автомобильными компаниями других стран. Так, стратегический альянс образовали автоконцерн Suzuki и авторитетная корпорация Volkswagen.

Японский производитель получает финансовую поддержку и доступ к немецким разработкам в области экологических транспортных средств с электрическими и гибридными двигателями.

Volkswagen, со своей стороны, заинтересован в получении прав на использование технологий, разработанных концерном Suzuki в области производства компактных автомобилей. Расширив границы общего рынка сбыта, азиатский и европейский концерны, получают возможность укрепить конкурентные позиции[101].

[101] Информационное агентство «Росбалт» Volkswagen и Suzuki близки к созданию альянса. http:www.rosbalt.ru/2009/12/09/695604.html

Использованные источники:
1. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб., 2005. – 496 С.
2. В России возникает особый стиль русского менеджмента: Интервью с Ш. Паффер. – Управление персоналом, 2001. №11-12, сс. 5-12.
3. Иоффе О. Кластерный подход. – Деловой журнал «Губернский». 2009. №11. С.19
4. Информационное агентство «Росбалт» Volkswagen и Suzuki близки к созданию альянса. http:www.rosbalt.ru/2009/12/09/695604.html
5. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Максимова Т.П. Микроэкономика// Учебное пособие. Москва. Евразийский открытый институт. 2011. 366с.

УДК 336.717

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра "денежного обращения и кредита"
Магарьян К.А.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Бережная Е.И.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РЫНОК КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются особенности корпоративных облигаций и их характеристика. Также анализируется состояние и изменение рынка корпоративных облигаций в Российской Федерации с 2015-2016 года и выявляются предпосылки его развития и проблемы, которые препятствуют обращению корпоративных облигаций.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская система, рынок ценных бумаг.

The article discusses the features of corporate bonds, their characteristics. Also examines the state of and changes in the corporate bond market in the Russian Federation since the year 2015-2016 and identifies the preconditions for its development and the problems that hinder the circulation of corporate bonds.

Keywords: commercial bank, the banking system, the stock market

Корпоративная облигация-это ценная бумага, которая подтверждает отношение между кредитором и заемщиком, в качестве последнего могут являться акционерные общества, предприятия других организационно-правовых форм собственности.

Корпоративные ценные бумаги выпускаются при:

1) становление акционерного общества и размещение ценных бумаг среди учредителей

2) увеличение объема уставного капитала общества

3) увеличение денежных средств в уставном капитале с помощью выпуска облигаций

В настоящее время в России сложились хорошие предпосылки для благополучного развития рынка корпоративных облигаций, а именно улучшения в российской экономике и во внешней торговли дают возможность предприятиям получать дополнительные денежные средства, которые в дальнейшем можно применять для инвестирования в производстве. Особенностью рынка корпоративных бумаг в Российской Федерации является практическое совпадение главных эмитентов акций и облигаций, среди которых лидируют следующие организации, которые приведены в таблице №1

Таблица №1-Организаторы размещения корпоративных бумаг

Организатор размещения	Объем размещений, млрд руб.	Доля рынка,%
АО «Газпромбанк»	254	15,3
Группа «ВТБ»	235	14,2
ЗАО Sberbank CIB	216	13,0
ГК БК Регион	186	11,2
ПАО Банк «ФК Открытие»	184	11,1
ПАО «Совкомбанк»	113	6,8
ПАО «РОСБАНК»	109	6,6

В таблице, представленной выше, показаны данные по вторичному биржевому обороту облигаций на фондовом рынке. Сравнивая показатели вторичного биржевого оборота корпоративных облигаций в 2015 и в 2014 году, замечаем, что их рост на 8,1% от предыдущих лет.

Так в 2015 году общее количество эмитентов данных облигаций выросло на 8,1% по сравнению с предыдущими годами. Объем выпуска корпоративных облигаций имеет продолжительную тенденцию к росту. Также этот год знаменуется восстановлением количества эмитентов

Теперь рассмотрим состояние рынка корпоративных облигаций в 2016 году. Динамика индексов доходности данных облигаций в конце 2015 года была высокой, а в январе 2016-низкой. В январе 2016 года на рынке корпоративных еврооблигаций новые выпуски не размещались в связи с малой активностью инвесторов на рынке капитала. Кроме того, в данном году больше половины российских организаций вышли на рынок рублевых облигаций, в их числе были экспортеры и инфраструктурные компании.

В течение этих 2-х лет значительно улучшилась ситуация в экономике РФ. Рынок корпоративных облигаций имеет много шансов расти и развиваться в дальнейшем, так как объем облигационных займов растет, и их

структура становится подобающей потребностям инвесторов. Может быть, что в течение нескольких следующих лет рынок корпоративных облигаций будет более емким в сравнении с рынком рублевых гособлигаций.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996
2. Алексеева И. А. Особенности формирования рынка корпоративных облигаций / И. А. Алексеева, А. Л. Буторин // Изв. ИГЭА. – 2002. – № 4; [Электронный ресурс]. – URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-rynka-korporativnyh-obligatsiy (12.11.2016).
3. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг / В. А. Галанов – 2006. – [Электронный ресурс]. – URL: http://lib.lunn.ru/KP/Sovremenniki/galanov.pdf (12.11.2016).

УДК 336.763

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра "Денежного обращения и кредита"
Клейменова Д.В.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена роли государства в регулировании рынка ценных бумаг. В статье рассматривается структура государственных органов, осуществляющих процесс управления. Также принимается во внимание деятельность саморегулируемых организаций. Представлен понятийный аппарат в области регулирования рынка ценных бумаг

Ключевые слова: российский рынок ценных бумаг, регулирование рынка ценных бумаг, государственные органы регулирования, саморегулируемые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг.

STATE REGULATION OF THE RUSSIAN SECURITIES MARKET AND SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS.

The article focuses on the role of the state in regulating the securities market. The article discusses the structure of state bodies engaged in the management process. Also take into account the activities of self-regulatory organizations. Presents the conceptual apparatus in the field of regulation of the securities market

Key words: Russian securities market, regulation of securities market state regulatory agencies, self-regulatory organizations, professional participants of the securities market.

Любая деятельность человека на стадии развития общества нуждается в регулировании, не является исключением и рынок ценных бумаг.

Регулирование рынка ценных бумаг необходимо для того, чтобы контролировать операции, происходящие на рынке, благоприятствовать порядку и обеспечивать оптимальные условия для работы участников рынка, в том числе осуществлять защиту всех деятелей от нечестных и мошеннических действий отдельных участников рынка.

Регулирование рынка ценных бумаг – это урегулирование деятельности участников рынка и процессов между ними организациями, которые уполномочены обществом на эти действия.

Подробнее остановимся на государственном регулировании рынка ценных бумаг и саморегулируемых организациях.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг представляет собой контроль со стороны общественных органов государственной власти.

На данный момент существуют две модели регулирования государством рынка ценных бумаг. Первая модель предполагает, что государство активно осуществляет контроль и максимально участвует в процессах, происходящих на рынке, только малая часть направлена саморегулируемым организациям. Согласно второй модели, регулирование со стороны государства сводится к минимуму, первостепенная роль регулирования имеют участники рынка. Как известно, многие страны принимают середину между представленными моделями.

Основные органы государственного регулирования российского рынка ценных бумаг представляют собой структуру, в которую входят:

1. Правительство РФ осуществляет законопроектную деятельность, проводит подготовку проектов Указов и распоряжений Президента РФ, федеральных законов в области ценных бумаг. В том числе разрабатывает государственную инвестиционную политику, исследует вопросы приобретение государством ценных бумаг.
2. Министерство финансов РФ осуществляет выпуск государственных ценных бумаг и регулирует совместно с Банком России их обращение, регистрирует выпуски ценных бумаг корпораций, субъектов федерации и органов местного самоуправления, в частности контролирует приобретение крупных пакетов акций.
3. Центральный банк РФ осуществляет функции регулирования выпуска ценных бумаг кредитных организаций, ведения операций и правильного порядка исполнения кредитными организациями деятельности на открытом рынке ценных бумаг. Также в функции ЦБ РФ входит разработка и контроль антимонопольных требований к операциям на рынке.
4. До недавнего времени (с 2004 года по 2013 год) Федеральная служба по финансовым рынкам была органом по осуществлению государственной политики в области рынка ценных бумаг. Однако, согласно Указу Президента РФ № 645, вышедшему 25 июля 2013 года, произошло упразднение ФСФСР, ее полномочия переданы Банку России .

На рынке ценных бумаг процесс регулирования осуществляется и саморегулируемыми организациями, представляющими собой организации профессиональных участников рынка ценных бумаг, которые действуют в соответствии с законом.

Саморегулируемые организации – это некоммерческие, негосударственные организации, которые создаются с целью регулирования определённых аспектов рынка. Они формируются профессиональными участниками рынка ценных бумаг на добровольной основе. Главная особенность такой организации - ее некоммерческая направленность, это означает, что участники и учредители вырученные средства используют лишь на реализацию представленных им функций.

Саморегулируемые организации выполняют различные функции: проводят анализ деятельности членов организации, осуществляют подготовку кадров и устанавливают требования для работы на рынке, контролируют соблюдение участниками правил и нормативов.

Надзор за деятельностью саморегулируемых организаций и контроль за их созданием в России, который до недавнего времени осуществляла ФСФР, теперь выполняет Служба Банка России по финансовым рынкам.

Таким образом, регулирование рынка ценных бумаг представляет собой упорядочение деятельности всех участников рынка и операций между ними. Регулирование представляется более эффективным при использовании разносторонней системы регулирования как со стороны государства, так и саморегулируемых организаций.

Использованные источники:

1.Гражданский кодекс РФ (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)

2. Указ Президента РФ от 25.07.2013 N 645 "Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации" (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149853/)

3. Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ (действующая редакция, 2016) (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/)

УДК 336.77:005.52

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Геращенко А .А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА

Аннотация: статья посвящена анализу кредита и лизинга, их основных особенностей, недостатков и преимуществ. Также в работе рассматривается расчет экономического эффекта от использования лизинга и кредита для ООО СМУ "КРАСНОДАР". В статье представлены данные и анализ вариантов приобретения имущества для организации тремя способами. В заключении работы представлены выводы о проделанной работе.

Ключевые слова: лизинг, кредит, лизингодатель, лизингополучатель, предмет лизинга, аннуитетные платежи по кредиту, дисконтный множитель, лизинговая маржа, удорожание стоимости кредита.

Развитие лизинговых отношений в России способствует решению таких важнейших задач, которые стоят перед экономикой страны, как обновление основных производственных фондов, повышение качества и конкурентоспособности продукции и эффективности инвестиций.

По мнению экономистов, лизинг в нашей стране – это новейшая отрасль в экономике и новая ступень в сфере кредитования. Однако, лизинг в России развивается не стремительными темпами, это связано, в первую очередь, с нестабильностью рыночной экономики и неосведомленностью мелких и крупных организаций о выгодных условиях лизинга [1, с. 8].

Целью данной статьи является изучение предмета лизинга и выявление его преимуществ по сравнению с кредитом.

На сегодняшний день существует два основных метода привлечения финансирования: кредит и лизинг[2]. Для того чтобы грамотно сделать выбор в пользу кредита или лизинга необходимо знать особенности этих методов финансирования (табл. 1).

Таблица 1 – Основные особенности лизинга и кредита

Признаки	Лизинг	Кредит
1. Понятие	В соответствии с договором лизинга лизингодатель дает обязательство того, что приобретет имущество необходимое лизингополучателю и предоставит ему во временное владение и пользование	В соответствии с кредитным договором банк обязуется предоставить кредит заемщику в определенном размере на условиях срочности, платности, возвратности
2. Род	Обязательство по передаче	Обязательство по оказанию

обязательств	имущества в пользование	финансовых услуг
3. Объект договора	Владение, пользование	Владение, пользование, распоряжение (право собственности)
4. Правовая природа	Взаимный; двусторонне обязывающий; консесуальный; возмездный; срочный.	Взаимный; двусторонне обязывающий; консесуальный; возмездный; срочный.
5. Стороны	Лизингодатель приобретает имущество и предоставляет его лизинга лизингополучателю за плату, на определенный срок и на определенных условиях с переходом или без перехода прав собственности. Лизингополучатель принимает предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок во временное владение, пользование. Продавец продает лизингодателю имущество в соответствии с договором купли-продажи.	Кредитор – банк или иная кредитная организация; Заемщик – любой субъект гражданского права.
6. Предмет	Имущественные комплексы, здания сооружения, оборудования, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.	Денежные средства
7. Необходисомть получения лицензии для деятельности кредитора	Нет	Да

Также можно сравнить практические аспекты, при которых заключаются договора по лизингу и кредиту (табл. 2).

Таблица 2 – Особенности заключения договоров по лизингу и кредиту

Основания для сравнения	Лизинг	Кредит
Время на принятие решения	От 30 мин – 1 дня	1-3 недели
Срок рассмотрения документов	От 2 часов – 5дней	Несколько недель
Количество документов необходимых для оценки	6-8	15-20
Необходимость нотариального удостоверения документов	нет	да
Количество платежей при оформлении договора	2 (авансовый платеж, страховой платеж)	10-15 (авансовый платеж, страховой платеж, комиссия банка, комиссия за конвертацию валюты,

		услуги нотариуса и др.)
Возможность бесплатной рассрочки по оплате страхования	Да	Нет
Возможность получения отсрочки платежа	График лизинговых платежей может разрабатываться индивидуально под клиента в зависимости от особенностей ведения бизнеса	Не распространено
Финансовое планирование	зависит от особенностей ведения бизнеса	График погашения является стандартным

Оценивая данные таблицы 2, отметим, что лизинг позволяет экономить время. Требование к лизингополучателю менее жёсткие, чем требования к заёмщику при получении кредита, т.к. банку ограничивают свободу нормативы предписанные Центральным банком РФ и внутренние нормативы ликвидности, кредитоспособности кредитуемого банка. Гибкие условия расчета графика платежей и возможность изменения его в течение действия лизинга помогает организациям с сезонным видом работ и услуг или при возникновении непредвиденных трудностей [3, с. 36].

В таблице 3 рассмотрим лидирующие позиции лизинговых компаний на 2015 г. [4].

Таблица 3 - Топ 10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2015 г.

Место	Наименование	Рейтинг кредитоспособности	Объем нового бизнеса за 2015г (сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, млн. руб.	Сумма новых договоров лизинга, млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса 2015г к 2014г
1	ВТБ Лизинг		77 699,0	91 508,60	-14,60
2	Сбербанк Лизинг (ГК)	A++	56 582,1	100 964,2	-6,00
3	Государственная транспортная лизинговая компания		4755,0	84 868,00	230,90
4	Сименс Финанс		21 535,0	32 359,90	18,30
5	Балтийский лизинг (ГК)		19 429,0	29 166,00	-1,70
6	ТрансФин-М	A+	18 778,0	37 485,00	-38,60
7	CARCADE Лизинг	A+	13 325,7	20 052,50	-28,60
8	РЕСО-Лизинг	A+	11 524,0	17 081,30	-11,20
9	КАМАЗ-Лизинг (ГК)		9 726,6	15 224,40	34,20
10	РБ Лизинг		8 430,3	16 357,40	-

Рассматривая таблицы 3, можно выделить, что лидирующие позиции заняли госкомпании - ВТБ Лизинг, Сбербанк Лизинг и Государственная

транспортная лизинговая компания.

Акционерное общество Сбербанк Лизинг (АО «Сбербанк Лизинг») — одна из крупнейших российских лизинговых компаний. Клиентами общества являются организации крупного, среднего и малого бизнеса. Сбербанк Лизинг осуществляет финансирование в разнообразных сегментах рынка: авиационный транспорт, автотранспорт, железнодорожная техника, строительная и дорожно-строительная техника, специальная техника, сельское хозяйство, недвижимость и т.д. [5].

В данной статье рассмотрены основные условия, на которых данное общество предоставляет в лизинг техническое оборудование (рис. 1).

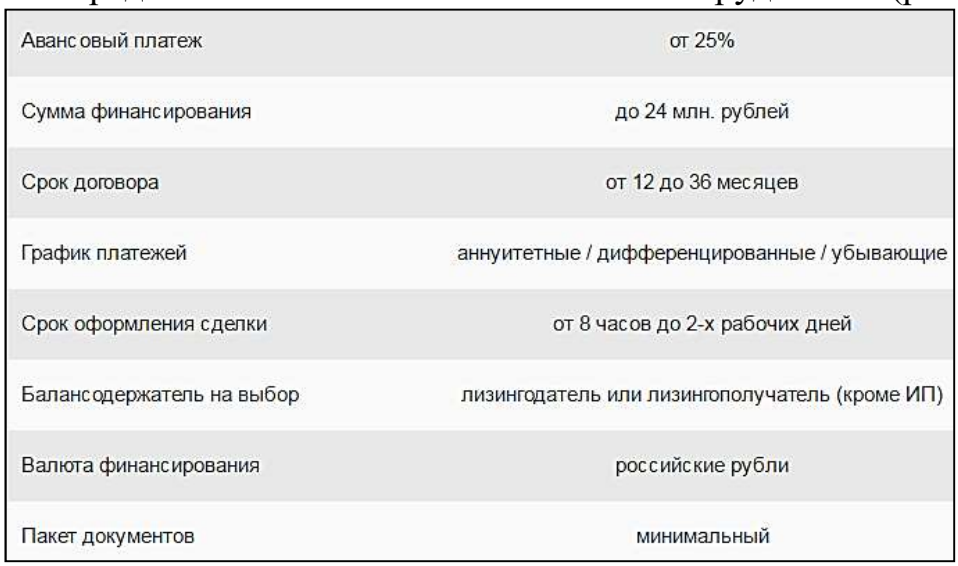


Рисунок 1 – Условия, не которых предоставляется лизинг-техники в ОАО «Сбербанк Лизинг»

Рассчитаем и сравним экономический эффект от использования лизинга и кредита в ООО СМУ "КРАСНОДАР". Для начала определим расходы предприятия по покупке оборудования за счет кредита. Стоимость оборудования – 340 000 руб. Российский банк ООО "Кубань - Кредит" готов предоставить предприятию ООО СМУ "КРАСНОДАР" кредит на 2 года под 18% годовых. В этом случае платежи, которые будет выплачивать организация коммерческому банку ООО "Кубань - Кредит" распределятся следующим образом (табл. 4).

Таблица 4- Сравнение сумм платежей по лизингу и кредиту, руб.

№ платежа	Величина основного долга	Оплата основного долга	Оплата процентов	Лизинговые платежи
1	340000	14167	5100	26507
2	325833	14167	4888	19107
3	311666	14167	4675	19107
4	297499	14167	4462	19107
5	283332	14167	4250	19107
6	269165	14167	4037	19107
7	254998	14167	3825	19107
8	240831	14167	3612	19107
9	226664	14167	3400	6369

10	212497	14167	3187	6369
11	198330	14167	2975	6369
12	184163	14167	2762	6369
13	169996	14167	2550	6369
14	155829	14167	2337	6369
15	141662	14167	2125	6369
16	127495	14167	1912	6369
17	113328	14167	1700	1592
18	99161	14167	1487	1592
19	84994	14167	1275	1592
20	70827	14167	1062	1592
21	56660	14167	850	1592
22	42493	14167	637	1592
23	28326	14167	425	1592
24	14159	14167	212	1592
ИТОГО		340000	63745	388237

Таким образом, погашение кредита банка на покупку оборудования обойдется предприятию ООО СМУ "КРАСНОДАР" в сумму равную 403 745 руб. Причем выплаты основного долга по кредиту равны весь период кредитования, а выплаты по процентам последовательно уменьшаются. Лизинговые платежи осуществлялись по регрессивной схеме, при этом организация сделала первоначальный аванс в размере 164 291 руб.

Сумма кредита должна быть скорректирована с учетом удорожания стоимости, связанной с налогообложением. Предприятие предполагает погашать данный кредит за счет прибыли. В настоящее время налог на прибыль составляет 20%. Это означает, что для предприятия расчет с кредитором имеет удорожание в 1,2 р. А также в удорожание стоимости войдет налог на имущество. Таким образом, общие расходы ООО СМУ "КРАСНОДАР" по покупке оборудования за счет кредита составят 491974 руб.

Теперь разберем лизинговую схему**.** ООО СМУ "КРАСНОДАР" имеет возможность приобретения оборудования у АО «Сбербанк Лизинг» в финансовый лизинг сроком на 2 года. Лизинговые платежи по договору производятся раз в месяц, т.е. всего предусмотрено 24 платежа. Остаточная стоимость, по которой оборудование будет выкупаться в собственность, рассчитана в размере 0,035 % от балансовой стоимости оборудования. Стоимость привлекаемых кредитных ресурсов составляет 10 % годовых. Лизинговая маржа – 4 % годовых.

Погашение кредита производилось предприятием за счет прибыли, а налог на прибыль составляет 20%. В данном же случае суммы по погашению лизинга входят в состав обычных платежей, т. е. его кредитует лизинговая компания, которая за свои услуги берет лизинговую маржу. Рассчитаем два варианта лизинговых платежей – безавансовый и авансовый метод (табл. 5). Сумма аванса составит 30%.

Для расчета суммы лизинговых платежей используется формула аннуитетов.

$$Р = А * И / Т / (1 – 1 /(1+И/Т)24) \quad (1)$$

где:

Р – сумма арендных платежей;

А – стоимость арендуемого имущества;

П – срок договора;

И – ставка лизингового процента;

Т – периодичность арендных платежей.

Для определения суммы платежа, скорректированного на величину остаточной стоимости, применяется формула дисконтного множителя:

$$К = 1 / (1 + ОС * 1: (1 + И: Т)24) \quad (2)$$

ОС – остаточная стоимость.

Таблица 5 - Расчет стоимости лизинга для ООО СМУ"КРАСНОДАР" безавансовым и авансовым методом

№	Показатель	Безавансовый метод	Авансовый метод
1	Срок, лет	2	2
2	Стоимость оборудования, руб.	340 000	340 000
3	Аванс, руб.	-	102 000
4	Сумма арендного платежа, руб.	16 467	11 569
5	Сумма платежа, скорректированного на величину остаточной стоимости, руб.	16 466	11 568
6	Остаточная стоимость, руб.	119	119
7	Количество платежей, раз	24	24
8	Сумма лизинговых платежей, руб.	395 303	277 751
9	Удорожания покупки, руб.	15 812	11 110
10	Общие расходы, руб.	411 115	390861

Анализируя выше представленные данные, можно сказать, что общие расходы организации по покупке оборудования в лизинг авансовым методом дешевле на 20 254 руб.

Также рассмотрим вариант приобретение оборудования за счет собственных средств. В этом случае необходимо учесть налог на имущество и налог на прибыль (таблица 6).

Таблица 6 – Сводная таблица расчетов, руб.

Приобретение оборудования	За счет собственных средств	Кредит банка	По договору лизинга	
			Без аванса	С авансом
Стоимость оборудования	340 000	340 000	340 000	340 000
Налог на имущество	7 480	7 480	-	-
Налог на прибыль	68 000	80 749	-	-
Процент за кредит	-	63 745	-	-
Лизинговая маржа	-	-	15 812	11 110
Итого	415 480	491 974	411 115	390 861

Таким образом, расходы по кредиту превышают расходы по лизингу без аванса на 16,4 %, а по лизину с авансом на 20,5 %, расходы по кредиту больше на 15,5% расходов за счет собственных средств. Приобретение специализированного оборудования по договору лизинга двумя способами дешевле приобретения оборудования в кредит или за счет собственных средств. Это самый дешевый способ обновления фондов. Обновление основных средств за счет собственных средств не самый эффективный способ, т.к. организация ограничена в собственных средствах и может более эффективно использовать собственные ресурсы: приобретать большую долю оборотных средств, погашать кредиты, прочие расходы и многое другое.

Исходя из выше сказанного, лизинг имеет массу достоинств. Среди них можно выделить следующие:

1. Отсутствует необходимость больших расходов собственных средств.
2. Периодичность платежей позволяет фирме начать выплаты тогда, когда компания уже начала получать прибыль от использования нового имущества, и он уже окупается.
3. Дает возможность пользоваться «налоговым щитом».
4. Позволяет применить ускоренную амортизацию с коэффициентом до 3, обуславливая уменьшение суммы налога на имущество.
5. Лизингополучатель имеет возможность оптимизировать структуру своего баланса, т.к. учет имущества будет вестись на забалансовых счетах, если предмета лизинга будет на балансе лизинговой компании (кредит или покупка за счет собственных средств этого не позволяют сделать).
6. по окончанию срока лизинга, клиент имеет возможность получить имущество по нулевой стоимости, если оно будет полностью самортизировано.
7. Получение финансирования через лизинг, значительно проще и не нуждается в залоге, т.к. лизингодатель - собственник имущества до окончания срока договора.
8. простота, доступность и эффективность лизинга позволяет лизингополучателям поддерживать на должном уровне фонд основных средств, что дает значительные конкурентные преимущества.

Подводя итог всему выше сказанному можно сделать вывод, что лизинг – наиболее эффективная и дешевая форма обновления основных фондов.

Использованные источники:

1. НАФИ. Рынок лизинга в 2016 году: оттепель начинается/НАФИ.- М.: [Электронный ресурс]. URL: http//WWW.nacfin.ru/
2. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс].

URL: http:// www.gks.ru/
3. Лещенко М.И. Основы лизинга: учебное пособие/ Лещенко М.И. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2015. — 360 с.
4. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») : [Электронный ресурс]. URL: http:// www.raexpert.ru/
5. Официальный сайт ОАО «Сбербанк лизинг»: [Электронный ресурс]. URL: http:// www.sberleasing.ru/

УДК 336.77:330.131.7

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Федченко В. М.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Аннотация: статья посвящена анализу кредитного риска в коммерческом банке АО «Россельхозбанк». Также в работе рассматривается кредитный портфель, его состав и структура. В статье представлены данные и анализ по ссудной задолженности, нормативы кредитного риска. В заключении работы представлены способы, которые необходимо применить в коммерческом банке для снижения кредитного риска.

Ключевые слова: кредитный риск, ссудная задолженность, проблемные кредиты, кредитный портфель, коэффициент опережения, резервы на возможные потери по ссудам, оценка кредитоспособности, страхование кредитов.

Одной из главных задач любого современного банка является осуществление контроля за каждым выданным кредитом, так как те условия, на которых был предоставлен кредит подвержены постоянному движению и, как следствие, изменению, влияющему на платежеспособность клиентов. Это могут быть такие изменения, как потеря работы физического лица или болезнь, банкротство предпринимателей. Любая банковская программа кредитования предусматривает осуществление через определенные промежутки времени проверки всей совокупности выданных кредитов, которая повторяется до последнего платежа по кредиту. В результате такой проверки могут быть обнаружены проблемные кредиты, работу с которыми проводят специалисты, имеющие в своих обязанностях подготовку плана по возврату кредита.

Проблемным кредитом обычно называют кредит, для погашения которого у заемщика отсутствуют финансовые возможности. Специалисты выявляют существующие проблемы, в результате которых риски возникли,

внедряют определенные мероприятия с целью повышения возможностей на возврат кредита в полном объеме заемщиком.

Существуют различные подходы к понятию кредитный риск.

О.И. Лаврушин характеризует кредитный риск, как «риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной» [3, с. 30]. А.А. Волков дает следующее определение: «Совокупный кредитный риск – это риск кредитного портфеля коммерческого банка» [1, с. 17]. Л.И. Леонович описывает понятие кредитный риск, как «риск непогашения основного долга и процентов по выданной ссуде» [4, с. 32].

Рассмотрим влияние кредитного риска на сформированный в АО «Россельхозбанк» кредитный портфель (табл.1).

Таблица 1 - Структурно-динамический анализ кредитного портфеля АО «Россельхозбанк»

Статья баланса	2013 год		2014 год		2015 год	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %
1. Кредиты физическим лицам	247261	19,48	276686	18,64	292509	16,62
2.Кредиты юридическим лицам	1021785	80,52	1207431	81,36	1467260	83,38
3. Итого кредитов физическим и юридическим лицам	1269046	100,00	1484117	100,00	1759769	100,00

Оценивая данные таблицы 1, отметим рост кредитного портфеля в исследуемом периоде. В 2014 году наблюдается увеличение кредитного портфеля на 16,9% по сравнению с 2013 годом, а в 2015 – на 18,6%. Наблюдаемые изменения носят позитивный характер, так как рост кредитного портфеля характеризует эффективную политику банка в сфере повышения предложения кредитных ресурсов, нацеленную на привлечение заемщиков.

Наибольший удельный вес в общей сумме кредитов принадлежит кредитам, предоставленным юридическим лицам, в исследуемом периоде он колеблется в диапазоне 80,52 – 83,38%. В данном аспекте мы также можем отметить рост величины кредитов. В 2014 году по сравнению с 2013 годом кредиты юридическим лицам возросли на 18,2% или на 185 646 млн. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом – на 21,5% или на 259 828 млн. руб. На основании полученных данных можно сказать о том, что кредитование юридических лиц занимает одну из основных позиций в качестве источника дохода банка АО «Россельхозбанк».

В общей сумме кредитов долгосрочные кредиты преобладают. В 2014 году величина долгосрочных кредитов составила 1 013 728 млн. руб., а краткосрочных – 812 718 млн. руб. В 2015 году сумма долгосрочных кредитов увеличилась до 1 179 553 млн. руб., а краткосрочных – до 1 011 692 млн. руб. Преобладание долгосрочных кредитов является положительным

фактором, который обеспечивает ликвидность банка и свидетельствует о качестве работы банка на региональном рынке.

АО «Россельхозбанк» в проводимой кредитной политике предусматривает финансирование различных сфер экономики. Следовательно, его кредитная деятельность подвержена так же и влиянию отраслевых кредитных рисков (табл. 2).

Таблица 2 – Изменение отраслевого состава кредитного портфеля юридических лиц АО «Россельхозбанк»

Наименование показателя	Млн. руб.			Темп роста, %, раз
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013-2015 гг.
Добыча полезных ископаемых	15277	57070	87453	4,7 раз
Обрабатывающие производства	188131	224480	296540	57,6
Производство и распределение э/э, газа и воды	2178	7533	4018	84,5
Сельское хозяйство	524224	526762	551142	5,1
Строительство	40509	55131	76700	89,3
Транспорт и связь	22588	24167	26506	17,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	134934	155217	192355	42,6
Операции с недвижимым имуществом	58936	83033	128753	1,2 раза
Прочие виды деятельности	29619	23985	28576	- 3,5
На завершение расчетов	5390	3897	5059	- 6,1
Итого	1021786	1161275	1397102	36,7

Рассматривая таблицу 2, можно выделить несколько показателей, занимающих наибольшую долю в кредитном портфеле юридических лиц. Это такие показатели, как сельское хозяйство, обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств.

В исследуемом периоде наблюдается рост показателя сельское хозяйство в кредитном портфеле, в 2015 году показатель увеличился на 5,1% по сравнению с 2013 годом и составил 551 142 млн. руб., что составляет большую часть кредитного портфеля. Это связано с развитием сельского хозяйства, открытием новых сельскохозяйственных предприятий, а также со спецификой деятельности банка АО «Россельхозбанк».

Обрабатывающие производства занимают второе место по величине доли в составе кредитного портфеля. В 2013-2015 гг. наблюдается увеличение кредитования обрабатывающих производств, в 2015 г. показатель претерпел увеличение на 57,6% и составил 296 540 млн. руб. В

оптовой и розничной торговле также наблюдается тенденция к увеличению, в 2015 году показатель составил 192 355 млн. руб.

Наибольшее увеличение претерпел показатель «Добыча полезных ископаемых», по сравнению с 2013 г. он вырос в 4,7 раз и в 2015 году составил 87 453 млн. руб., что свидетельствует о развитии данной отрасли.

Величина показателей «Операции с недвижимым имуществом» и «Строительство» так же увеличивается, что говорит об увеличении спроса на продукцию в жилищном строительстве со стороны покупателей.

Кредитный портфель физических лиц имеет три основных раздела по видам кредитов: ипотечный, потребительский и автокредит (табл. 3).

Таблица 3 – Структура кредитного портфеля физических лиц АО «Россельхозбанк»

Вид кредита	2013 год		2014 год		2015 год	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Ипотечный	47138	19,1	80324	29,0	104219	35,6
Автокредит	2571	1,0	2476	0,9	1804	0,6
Потребительский	197551	79,9	193886	70,1	186486	63,8
Итого	247260	100,0	276686	100,0	292509	100,0

Согласно таблице 3, наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля физических лиц имеет потребительский кредит. В исследуемом периоде за 2013-2015 гг. можно наблюдать снижение остатков выданных потребительских кредитов, что связано с падением спроса потребителей на дорогостоящие продукты, выделяя лишь наиболее необходимые в связи с ежегодным ростом цен на товары. Это вызвало снижение потребительского кредита на 16,1% и в 2015 г. он составил 63,8%.

Ипотечный кредит занимает в кредитном портфеле физических лиц второе место по удельному весу. В рассматриваемом периоде наблюдается постоянное увеличение удельного веса с 19,1% до 35,6%, что обусловлено повышением спроса на недвижимое имущество.

Важное значение имеет величина просроченной задолженности, так как она представляет собой часть задолженности, срок оплаты которой наступил, а погашение так и не произведено, что негативно сказывается на финансовом состоянии банка (табл.4).

Таблица 4 - Структура просроченной задолженности в общем объеме ссудной задолженности АО «Россельхозбанк»

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Просроченная задолженность кредитных организаций	245	0,02	413	0,02	416	0,02
Просроченная задолженность физических лиц	14408	0,96	30302	1,80	37069	1,84

Просроченная задолженность юридических лиц	138801	9,28	289754	17,25	346459	17,24
Итого просроченная задолженность	153454	10,26	320383	19,08	383858	19,10
Общая ссудная задолженность	1496222	100,0	1680210	100,0	2010135	100,0

Необходимо отметить, что общая ссудная задолженность увеличилась в исследуемом периоде на 134% и достигла в 2015 году величины равной 2 010 135 млн. руб. Такой значительный рост является негативным фактором, отрицательно влияющим на состояние кредитного портфеля в целом.

В целях выявления причины высокого роста показателя, рассчитаем коэффициент опережения (Ко). Он представляет собой отношение темпов прироста кредитного портфеля к темпам прироста ссудной задолженности:

Ко (2013-2015 гг.) = 39% / 134% = 0,291

Так как полученный результат меньше единицы, можно сделать вывод о том, что рост ссудной задолженности произошел в результате ухудшения уровня платежеспособности клиентов, в свою очередь, данный факт представляет угрозу для финансовой устойчивости банка.

Просроченная задолженность как физических, так и юридических лиц увеличивается с каждым годом в 2013-2015 гг. Основную долю в общей ссудной задолженности составляет просроченная задолженность юридических лиц, а именно 17,2% в 2015 году.

Следовательно, если банк имеет определенный процент просроченной задолженности, то он в обязательном порядке создает резерв на возможные потери по ссудам. Резерв формируется для минимизации потерь от обесценивания ссуд (табл.5).

Таблица 5 - РВПС и списанные за счет него ссуды

Год	Сумма РВПС, тыс. руб.	Списания за счет РВПС, тыс. руб.	Общий объем кредитов, тыс. руб.	Уд. вес списанных кредитов, %
2013	144975692	8514966	172068208	4,9
2014	172191672	13954866	320383215	4,4
2015	221787131	20008565	383858375	5,2

В таблице 5 просматривается ежегодный рост сформированных резервов на возможные потери по ссудам. В 2015 году показатель вырос на 53% по сравнению с 2013 годом и составил 221 787 131 тыс. руб. рост данного показателя можно объяснить увеличением объема выданных кредитов. Выявить точную причину роста РВПС поможет также коэффициент опережения:

Ко (2013-2015 гг.) = 39% / 53% = 0,736

Так как темпы прироста кредитного портфеля ниже темпов прироста РВПС (Ко<1), необходимо отметить, что финансовое состояние клиентов

ухудшается, что вынуждает банк досоздавать резервы.

Для сокращения банковских рисков Банк России устанавливает нормативы кредитных рисков, несоблюдение которых может привести к финансовым трудностям в деятельности банка. К ним относятся нормативы Н7, Н9, Н10.1 (табл. 6).

Таблица 6 - Нормативы кредитных рисков АО «Россельхозбанк»

Нормативы	Фактическое значение,%			Оптимальное значение, %	Соответствует / не соответствует оптимальному значению
	2013 г.	2014 г.	2015 г.		
Н7 - максимальный размер крупных кредитных рисков	74,04	177,46	130,11	Не более 800%	Соответствует
Н10.1 - максимальный размер кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам	1,15	1,66	0,96	Не более 3%	Соответствует

Результаты, представленные в таблице 6 свидетельствуют о том, что все нормативы соответствуют нормам Банка России, а значит, в АО «Россельхозбанк» низкий уровень кредитного риска. Приближенным к оптимальному значению является норматив Н10.1 равный 1,66% в 2014 году, это говорит о том, что кредитный риск в отношении инсайдеров является довольно высоким, но не критичным.

В банковской практике представлены пять основных способов снижения кредитного риска, которые также можно применить к рассматриваемому банку.

1. Оценка кредитоспособности. Именно этот способ снижения кредитного риска занимает главенствующее место по применению специалистами банка в сфере работы с кредитами. Данный выбор действительно оправдан, так как названный способ способствует предотвращению возникновения проблем, влекущих за собой невозврат кредита. В настоящее время наиболее распространена балльная оценка заемщика.

2. Уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику. Пониженная величина ссуды клиенту сводит к минимуму потери в случае невозврата. Банк использует данный способ в том случае, если не имеет полную уверенность в достаточной кредитоспособности клиента.

3. Страхование кредитов. Такое страхование предусматривает полную передачу риска его невозврата страховой организации, которые обособлены от государственной экономической системы.

4. Привлечение достаточного обеспечения. Предоставление

заемщиком обеспечения практически в полной мере дает возможность банку получить выданную сумму с процентами. Размер обеспечения ссуды должен покрывать сумму кредита и сумму процентов по нему.

5. Выдача дисконтных ссуд. Дисконтные ссуды лишь в небольшой степени позволяют снизить кредитный риск. Такой способ предоставления кредитов гарантирует как минимум получение платы за кредит, а вопрос о ее возврате остается открытым, если не используются другие методы защиты от кредитного риска.

Использованные источники:

1. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке / А.А. Волков. - М.: Омега-Л, 2014. -160с.
2. Костерина Т.М. Банковское дело / Т.М. Костерина. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2012. — 360 с.
3. Лаврушин О.И. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. – М.:КНОРУС, 2013. – 292 с.
4. Леонович Л.И. Управление рисками в банковской деятельности / Л.И. Леонович.- М.: Дикта, 2012. – 136с.
5. Официальный сайт АО «Россельхозбанк»: [Электронный ресурс]. URL: http://www.rshb.ru/

УДК 336.717.15

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Павлова А.Г.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Сорокина Н.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация: Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики, в настоящий момент времени наиболее интенсивно развивающимся её звеном являются коммерческие банки. В данной статье раскрывается сущность банковской инновации, поднимается вопрос актуальности внедрения банковских инноваций, а также рассматриваются самые популярные нововведения в банках России.

Ключевые слова: банковская инновация, бесконтактные платежи, интернет-банкинг, банковский сектор.

Abstract: The banking system - one of the most important and integral structures of a market economy, at the point in time the most intensively developing its link are commercial banks. This article reveals the essence of banking innovation, raises the issue of the relevance of the implementation of banking innovation, and discusses the most popular innovations in Russian banks.

Keywords: banking innovation, contactless payments, online banking is the banking sector.

Современный этап развития сферы банковских услуг, протекающий в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на мировом денежно-финансовом рынке, характеризуется следующими основными тенденциями: ростом объема и разнообразия банковских услуг; внедрением новых услуг как для населения, так и для предприятий; повышением значения инновационных технологий в этом процессе.

В наиболее общем понимании, банковская инновация предполагает формирование качественно нового банковского продукта либо продукта, имеющего более привлекательные потребительские свойства по сравнению с аналогом, либо использование более совершённых технологий. Банковские продукты с улучшенными характеристиками способны соответствовать возрастающим потребностям клиентов, а использование более совершенной технологии их создания позволяет обеспечить совершенствование каналов доставки продуктов [3].

Конкурентоспособное и устойчивое развитие современной экономики в условиях финансовой глобализации невозможно без опоры на активизацию инновационных процессов. Успешное решение проблемы импортозамещения посредством модернизации российской экономики на базе качественного инновационного роста возможно на основе системного подхода, учитывающего передовые мировые тенденции. Перенимая опыт стран Европы и США, Россия имеет огромные перспективы развития рынка банковских продуктов и активное их использование для развития не только банковской системы, но и экономики в целом.

Развитие банковских услуг привело к тому, что клиент получил в озможность управлять собственным счетом в банке на расстоянии посре дством:

1. Систем «Клиент-Банк» (PC-banking, direct banking, home banking, интернет-банкинг) — системы, доступ к которым осуществляется через персональный компь ютер.
2. Систем «Телефон-Банк» (телефонный банкинг, мобильный банкинг, sms-управление) — возможность управлять банковскими счетами, картами и иными банков скими продуктами через мобильный телефон.
3. Использования банкоматов (ATM-banking) и устройств банковского самообслуживания (платежных термин алов, POS-терминалов и информационных киосков) [1].

Интернет-банкинг сам по себе уже не является инновацией, однако инновациями в данной сфере можно считать предложение клиентам планирования бюджета и систем контроля над расходами. Такая система есть в ТКС-банке, работают над ее внедрением Сбербанк, Связной банк. Еще одной инновацией являются условно программируемые платежи (автоплатежи) через интернет-банк, когда клиент может установить список поставщиков услуг и лимиты, в пределах которых оплата будет производиться автоматически.

Несмотря на активное развитие дистанционного банковского обслуживания со стороны банков, не всё население России готово перейти на онлайн-банкинг (рисунок 1). Национальное агентство финансовых исследований провело опрос, результаты которого показали, что уровень технологической грамотности и спрос на технологии среди россиян уверенно растет, а технологичность банка, удобство его сайта и онлайн сервисов - новые факторы успеха.

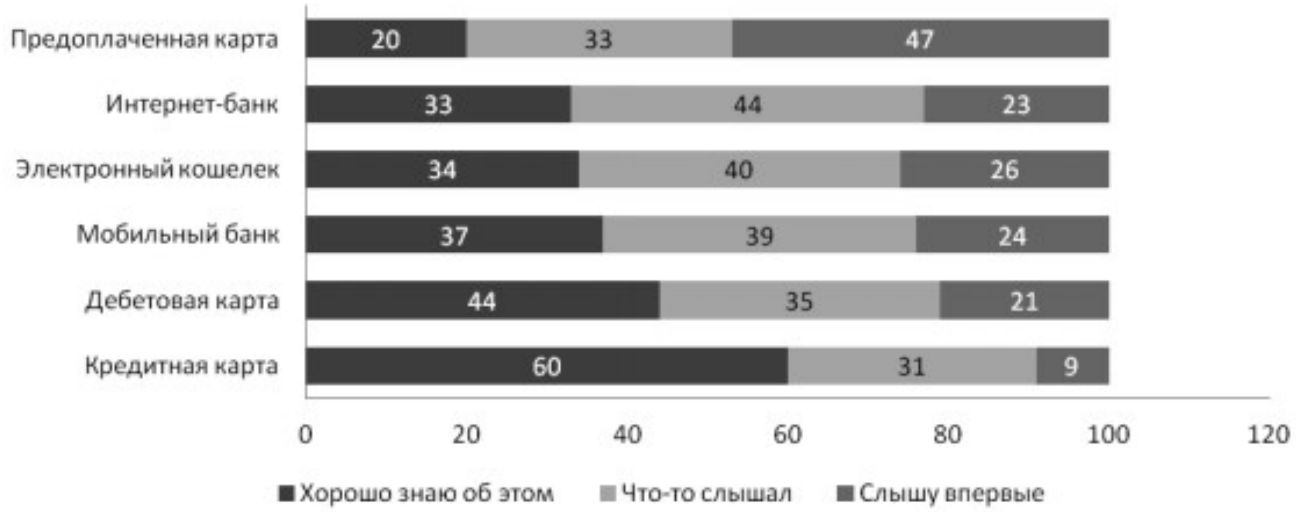


Рисунок 1 - Знаете ли вы или слышите впервые о том, что такое…?, в %. [Составлено по данным Национального агентства финансовых исследований]

Практически половина населения (44 %) осведомлена о существовании интернет-банка, но всего лишь 17 % опрошенных используют его. Автор полагает, что спрос на услуги банка через Интернет в будущем будет неуклонно расти, что повлечет за собой дальнейшее развитие онлайн-банкинга [4].

Как оказалось, самой популярной инновацией первой половины 2015 г. с точки зрения пользователей банковских услуг в городах России стала возможность пополнять свою карту на сайте банка с карт других банков. Этой возможностью заинтересовался почти каждый второй респондент, опрошенный в ходе исследования. На втором месте оказалась оплата покупок одним касанием мобильного устройства к терминалу,

а на третьем — получение смс-уведомлений от банка о штрафах и налогах [4].

В пятерку самых популярных инноваций также вошли мобильные приложения, объединяющие кошельки и платежные инструменты и позволяющие проводить оплату в одно касание через мобильное устройство, а также возможность сканировать данные платежек и других документов через камеру смартфона, чтобы не набивать их вручную. Сканирование платежек особенно интересно молодому поколению пользователей в возрасте 30 лет и старше. И чем выше доход респондентов, тем более интересной становится им данная опция. Возможно, что такой результат связан с социально-демографическими характеристиками современного профиля владельцев смартфонов.

Замыкают список наиболее популярных банковских инноваций первой половины 2015 г. авточаты (виртуальные роботы для онлайн-консультаций клиентов), возможность переводить деньги на карты друзей в сети «ВКонтакте», а также информирование о балансе банковского счета на экране iPhone, говорится в материалах компании GfK.

Начало второго полугодия 2015 года уже принесло на финансовый рынок ряд технологических новинок. Банк «Авангард» выпустил новые высокотехнологичные карты с сенсорной клавиатурой и микродисплеем, оснащенные помимо магнитной полосы и EMV-чипа генератором одноразовых кодов. Инновационная технология позволяет непосредственно на карте генерировать одноразовые коды для подтверждения онлайн-покупоки операций в интернет-банке. Это надежнее и безопаснее, чем получение одноразового кода по смс или с карточки доступа (скретч-карты). Карты с дисплеем дополнительно защищены кодом активации, который предотвращает возможность несанкционированных операций в случае, если картой завладеет третье лицо. Подтверждение операций с помощью генератора кодов на новой карте станет альтернативой подтверждению по смс и заменит одноразовые коды с карточки доступа, а также электронную цифровую подпись. Это важный шаг в процессе совершенствования продуктов и повышения уровня безопасности.

Еще одну технологическую новинку предложил Альфа-Банк. Теперь его клиентам доступен новый способ оплаты покупок − с помощью наручных часов со встроенной дебетовой банковской картой с поддержкой инновационной технологии бесконтактной оплаты MasterCard PayPass. Проект реализован совместно с международной платежной системой MasterCard.

Банковские инновации могут осуществляться и в направлении совершенствования бизнес-процессов. Как оказалось, наиболее востребованная среди российских компаний банковская услуга — системы дистанционного обслуживания («Интернет-банк», «Клиент-банк»). Более половины опрошенных предпринимателей (56%) указали, что в настоящее время пользуются ею. При этом в большей степени это свойственно средним

по численности сотрудников организациям (72%), а в меньшей — малому бизнесу (49%) [4].

Что касается физических лиц, то в августе исследовательский холдинг «Ромир» представил результаты исследования о пользовании населения банковскими услугами. Так, в частности, респондентам было задано несколько вопросов о пользовании услугами интернет-банкинга. Согласно результатам исследования о пользовании услугами интернет-банкинга каждую неделю заявили 5% респондентов. Несколько раз в месяц в банковские онлайн-кабинеты заходят 18% опрошенных. Еще 7% ответили, что пользовались интернет-банкингом один раз за несколько месяцев, а 3% — один раз за прошедший год [4].

Ещё одно направление развития инновационных банковских услуг в России – это платежные мобильные приложения Apple Pay, Samsung Pay и Android Pay, которые должны заработать уже в конце 2016 года, на основе бесконтактной технологии. Это станет возможно, после того, как Visa и Mastercard совместно с Национальной системой платежных карт внедрят в стране сервис токенизации. Сервис Android Pay появится в России в 2017 г. и обеспечит возможностью проведения бесконтактных платежей большинство владельцев Android-смартфонов в стране.

На основании выше изложенного можно сделать вывод о том, что банковский сектор является самым быстро развивающимся сектором, о собенно в области инноваций. Спектр банковских услуг достаточно шир ок, что позволяет удовлетворить запросы любого клиента. Несмотря на некоторые проблемы, отмечаемые клиентами, популярность услуг возрас тает в первую очередь за счет удобства их использования и постоянног о обновления.

Использованные источники:

1. Бекетов Н.В., Извольская И.В. Инновационные направления развития интернет-технологий в системе банковского обслуживания /Финансы и кредит. - 2012. - №3. - С. 26-32.
2. Родин Д.Я., Глухих Л.В. Развитие банковских инноваций, основанных на оптимизации бизнес- процессов коммерческого банка/ Д.Я. Родин, Л.В. Глухих / Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 32 (170).- С.2-11.
3. Рябова, Т.Ф. Большой коммерческий словарь / под ред. Т. Ф. Рябовой. - М.: Редакция «Война и мир», 2014. - 400 с.
4. Официальный сайт национального агентства финансовых исследований / [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nacfin.ru/

УДК 336.711.6

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Ирицян В.Э.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Шорова С.Н.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ВТБ24

Аннотация: в данной статье рассмотрена сущность ликвидности банка, основные принципы ЦБ РФ, на основании которых производится анализ ликвидности и произведена оценка ликвидности и платежеспособности исследуемого банка.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, нормативы, Центральный Банк.

Abstract: in this article the essence of the Bank's liquidity, the basic principles of the Central Bank of the Russian Federation on the basis of which is analysis of liquidity and assess the liquidity and solvency of the Bank studied.

Key words: liquidity, solvency, ratios, Central Bank.

Риск ликвидности представляет собой риск несовпадения сроков требования по активным операциям со сроками погашения по обязательствам. Группа подвержена риску в связи с ежедневной необходимостью использования имеющихся денежных средств для расчетов по межбанковским депозитам «овернайт», счетам клиентов, для погашения депозитов, выдачи кредитов, выплат по гарантиям и по производным финансовым инструментам, расчеты по которым производятся денежными средствами. [1]

В приложении активы и обязательства представлены в разрезе ожидаемых оставшихся сроков до погашения по состоянию на 2013, 2014 и на 2015 годы. Принципы, на основании которых производится анализ ликвидности, а также управление риском ликвидности группы, базируются на законодательных инициативах Центрального Банка Российской Федерации и на методиках, выработанных Банком. Данные принципы включают в себя следующее:

- Денежные средства и их эквиваленты представляют собой высоколиквидные активы и классифицируются в категорию «До востребования и менее 1 месяца»;

- Торговые ценные бумаги, ценные бумаги, изменение справедливой стоимости которых отражается через счета прибылей и убытков, а также

наиболее ликвидная доля инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, включая ценные бумаги, заложенные по договорам репо, считаются ликвидными активами, поскольку данные ценные бумаги могут быть легко конвертированы в денежные средства в течение короткого промежутка времени»;

- Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, являющиеся менее ликвидными, включены в таблицы по анализу ликвидности на основании ожидаемых контрактных сроков погашения (для долговых инструментов) или в категорию «С неопределенным сроком» (для долевых инструментов);

- Инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения, включая ценные бумаги, заложенные по договорам репо, включены в таблицы по анализу ликвидности на основании ожидаемых контрактных сроков до погашения;

- Кредиты и авансы клиентам, средства в других банках, прочие активы, выпущенные долговые ценные бумаги, средства других банков, прочие заемные средства и прочие обязательства включены в таблицы по анализу ликвидности на основании ожидаемых контрактных сроков погашения;

- Диверсификация средств клиентов по количеству и виду вкладчиков, а также опыт руководства Группы, свидетельствуют о том, что такие счета и депозиты являются долгосрочным и стабильным источником финансирования. В результате этого в таблице по анализу ликвидности данные средства распределены в соответствии с ожидаемыми сроками оттока средств, которые определяются на основании статистической информации, накопленной Группой в течение предыдущих периодов, а также допущениях о минимальных остатках на текущих счетах клиентов. [2]

При управлении риском ликвидности Банк выделяет риск нормативной ликвидности и риск физической ликвидности.

Риск нормативной ликвидности – возможные проблемы, связанные с выполнением нормативов ликвидности Банка России (Н3 и Н4). Банк еженедельно осуществляет прогноз нормативов ликвидности и контроль их соблюдения с учетом не только регуляторных ограничений, но и более строгих внутренних лимитов, закрепленных «Порядком соблюдения и расчета Сбербанком России обязательных нормативов Банка России».

Для анализа ликвидности банка оценим нормативы, приведенные в отчете «Сведения об обязательных нормативах» за 2013-2015 годы (см. приложение). Для этого сравним фактические значения нормативов ликвидности банка с нормативами, установленными Центральным Банком РФ. Анализируемые показатели отразим в таблице 1 и найдем отклонения по каждому из них. [3]

Таблица 1 – Анализ ликвидности банка ВТБ24

Наименование показателя	Норматив ЦБ РФ	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение, +/-	
					2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Н2 (норматив мгновенной ликвидности)	≥15	47,10	77,40	84,80	37,70	7,4
Н3 (норматив текущей ликвидности)	≥50	74,80	61,30	119,00	44,2	57,7
Н4 (норматив долгосрочной ликвидности)	≤120	94,30	116,5	78,6	-15,7	-37,9

Динамику нормативов ликвидности банка за 2013-2015 гг. наглядно представим на рисунке 1.

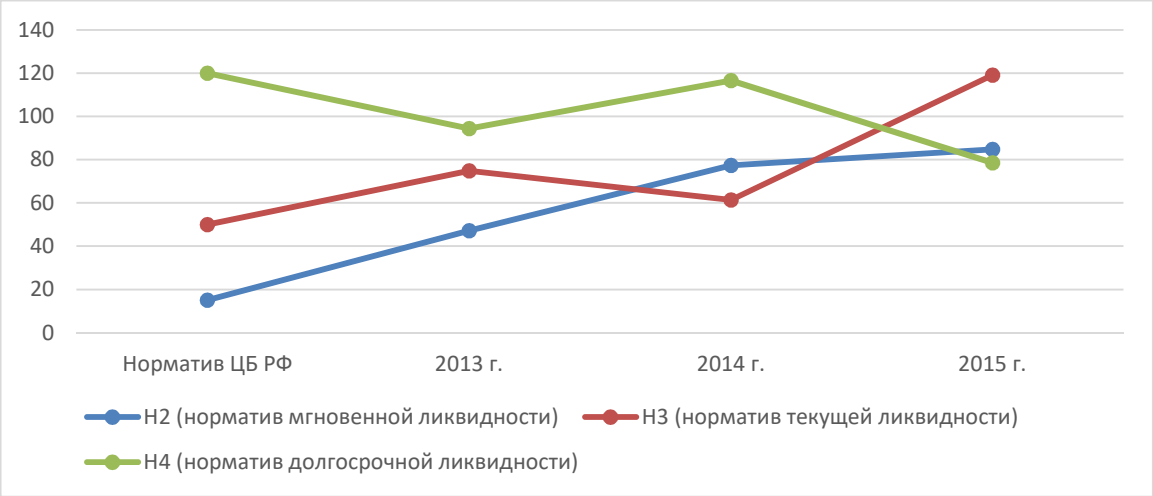


Рисунок 1 – Динамика нормативов ликвидности банка ВТБ24

Анализ показал, что банк выполняет норматив мгновенной ликвидности, установленный Банком России: на протяжении всех исследуемых периодов норматив превышал 15%, что характеризует банк как надежный для клиента, так как банк имеет запас средств, находящихся в немедленной готовности. За анализируемые периоды текущая ликвидность банка соответствует нормативному показателю. На 1 января 2014 года данный показатель составил 74,80 %, на 1 января 2015 года и 1 января 2016 года – 61,30 % и 119,00 % соответственно. Несмотря на снижение норматива текущей ликвидности в 2014 году, это не представляет угрозы для финансового состояния банка. Норматив долгосрочной ликвидности на 1 января 2014 года составляет 94,30 %, на 1 января 2015 года 116,5 %, на 1 января 2016 года 78,6 %. На протяжении всего анализируемого периода данный показатель не достигает нормативного значения 120%, а значит можно сделать вывод, что банк имеет потенциальную возможность продолжить размещать средства в долгосрочные кредиты или прочие активы с длительным сроком погашения без риска потери устойчивости.

Итак, на основе данного анализа можно резюмировать о том, что

нахождение нормативов в пределах рекомендуемых значение характеризует платежеспособность банка с положительной стороны.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кролевецкая. – СПб.: Питер, 2012. – 400 с.
2. Лаврушин О.И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебное пособие / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова. – М.: Кнорус, 2013. – 304 с.
3. Официальный сайт ВТБ24 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vtb24.ru/

УДК 336.77.01

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Сорокина Н.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Павлова А.Г.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Аннотация: Управление кредитными рисками - главная задача в обеспечении устойчивости деятельности коммерческого банка. В данной статье рассматриваются кредитные риски, их виды и этапы управления кредитным риском, а также произведен краткий обзор кредитных рисков по банковской системе Российской Федерации за 2015 год.

Ключевые слова: кредитные риски, кредитование, виды кредитных рисков, методы управления кредитными рисками, банковская деятельность.

Abstract: Credit risk management - the main task in ensuring the sustainability of the commercial Bank. This article discusses credit risks, their types and stages of credit risk management and made a brief overview of credit risks in the banking system of the Russian Federation in 2015.

Keywords: credit risk, credit, type credit risk, credit risk management methods, banking.

В настоящее время ведение бизнеса немыслимо без постоянного отслеживания условий внешней и внутренней среды в сфере управления рисками в различных сферах экономики. Больше всего это необходимо в таких участках рынка, которые предполагают сами по себе значительный уровень рисков. Банковская деятельность выступает одним из таких

сегментов рынка.

Основная цель коммерческого банка - получение максимально возможной прибыли. Поэтому необходимо уделять большое внимание осуществлению операций при минимально возможных рисках. Значительное внимание уделяется процессу управления кредитным риском, так как от его качества зависит успех работы банка.

Один из рисков, значительно влияющий на дальнейшую деятельность банка - это кредитный риск. Кредитный риск – это риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной [1]. Данный риск наиболее значителен из финансовых рисков в деятельности банка из-за того, что основной составляющей частью активов банка выступают кредитные операции, в то время, как проценты, которые получены от кредитной деятельности, составляют основную составляющую доходов банка.

Кредитный риск свойственен всем видам банковской деятельности, в которой результат зависит от деятельности контрагента, эмитента или заемщика. В понятие кредитный риск входят такие понятия, как стратегический риск, валютный, процентный и рыночный. Склонность к кредитному риску присуща всему периоду кредитования. При оказании кредитных услуг кредитный риск появляется с момента продажи и сохраняется до момента получения возвратного платежа. Кредитные риски и способы их уменьшения по сущности и последовательности управления не отличаются от других типов риска и методов работы с ними. Этапы работы с кредитными рисками:

1) выявление и идентификация;
2) качественная и количественная оценка;
3) создание плана реагирования на риск;
4) лимитирование риска;
5) текущий контроль и мониторинг исполнения.

Факторы кредитного риска являются основными критериями его классификации. В зависимости от сферы действий факторов выделяют внутренние и внешние кредитные риски; от степени связи факторов с деятельностью банка – кредитный риск, зависимый или не зависимый от деятельности банка.

Кредитные риски, зависимые от деятельности банка, с учетом масштабов делятся на фундаментальные (связанные с принятием решений менеджерами, занимающимися управлением активными и пассивными операциями); коммерческие (связанные с направлением деятельности ЦФО); индивидуальные и совокупные (риск кредитного портфеля, риск совокупности операций кредитного характера) [1].



Рисунок 1 – Структура кредитного риска [2].

Обзор кредитных рисков по банковской системе РФ показал, что качество кредитного портфеля банков в 2015 году снижалось по объективным причинам, определяемым такими факторами, как падение цен на нефть, санкции, закрытие рынков капитала, - в этих условиях ухудшалось финансовое положение многих заемщиков, снижалось качество обслуживания ими задолженности по банковским кредитам.

За 2015 год удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) повысился с 4,7 до 6,7, как из-за снижения качества ссуд, так и по причине замедления роста кредитного портфеля. При увеличении объема кредитов на 7,6%, просроченная задолженность по ним возросла на 53,3% и по состоянию на 01.01.2016 составила 2,9 трлн. руб.

Количество банков, у которых удельный вес просроченной задолженности не превышал 4% кредитного портфеля, за 2015 год сократилось с 470 до 327, а их доля в активах банковского сектора возросла с 59,6% до 64,3%. У 151 банка, на которые приходится 17,9% активов банковского сектора, удельный вес просроченной задолженности превышал 10% и их количество увеличилось за год на 39 [3].

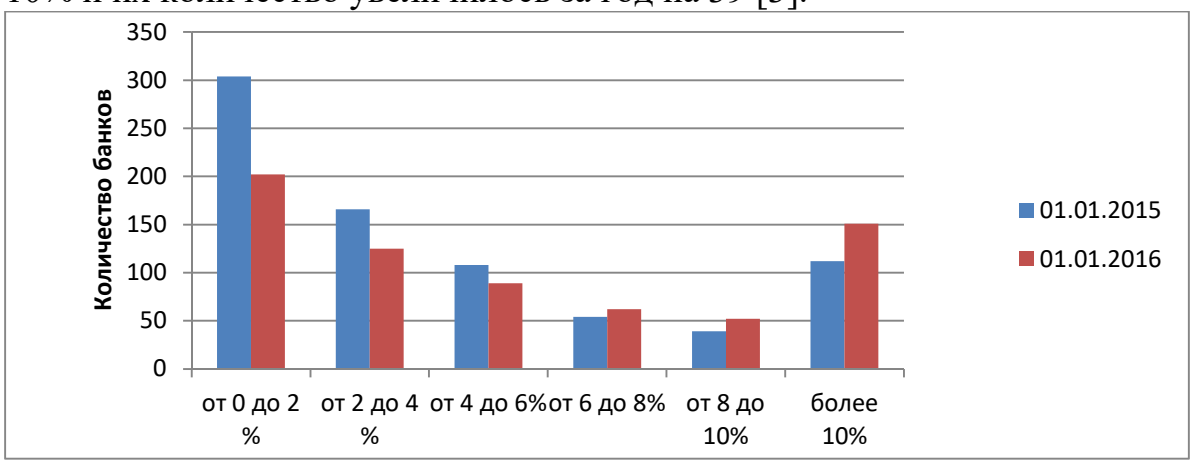


Рисунок 2 – Распределение банков по удельному весу просроченной задолженности в кредитах экономике

[составлено авторами]

Управление кредитным риском происходит в несколько этапов:

1) определение кредитной политики, основных ориентиров для формирования портфеля, решаются вопросы ценообразования займов;

2) анализ кредитоспособности, мониторинг клиентов – заемщиков, работа по восстановлению проблемных долгов;

3) оценка и аудит эффективности проведения кредитной политики.

Эффективная модель управления кредитным риском предусматривает организацию процесса кредитования, включающую в себя:

1) реализацию специальных инструментов управления;

2) создание эффективной системы кредитования;

3) подробную историю кредитных операций на всех этапах кредитования.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что кредитный риск является одним из самых значимых из финансовых рисков деятельности банка, так как основной составляющей частью активов банка выступают кредитные операции.

Использованные источники:

1. Лаврушин О.И. Банковские риски / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева. – М.: КНОРУС, 2011. – 232 с.

2. Официальный сайт портала о банковском бизнесе / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.bankir.ru/

3. Официальный сайт ЦБ РФ / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // www.cbr.ru/

УДК 368.811.1

Сурина И. В., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Зеленская М. Ю.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

СТРАХОВАНИЕ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В ВТБ 24 ПАО

Статья посвящена актуальной проблеме страхования при потребительском кредите. Рассмотрены виды, условия и преимущества предоставления страховых услуг заемщику в ВТБ 24.

Ключевые слова: потребительский кредит, страхование, банк, заемщик.

В рыночной экономике существует многочисленное количество путей для улучшения благосостояния граждан. Один из них - потребительский кредит.

Потребительский кредит представляет собой возможность выхода из многих финансовых затруднений, то есть это практически «совпадение желаний и возможностей». Для банка потребительский кредит представляет собой возможность дополнительного привлечения денежных средств населения. В связи с этим является одним из самых распространенных видов банковских операций в большинстве развитых стран.

Актуальность данного исследования обусловлено тем, что потребительское кредитование в настоящее время является популярным как среди банков, так и среди заемщиков. Обе стороны находятся в выигрыше. Однако, как банку, так и заемщику, нужны определенные гарантии. Банк должен обеспечить надежность этой операции, минимизировать свои риски получения убытка. Преследуя эти цели банки, обеспечивают возвратность выданных кредитов. Существующие формы обеспечения возвратности кредитов представлены на рисунке 1.

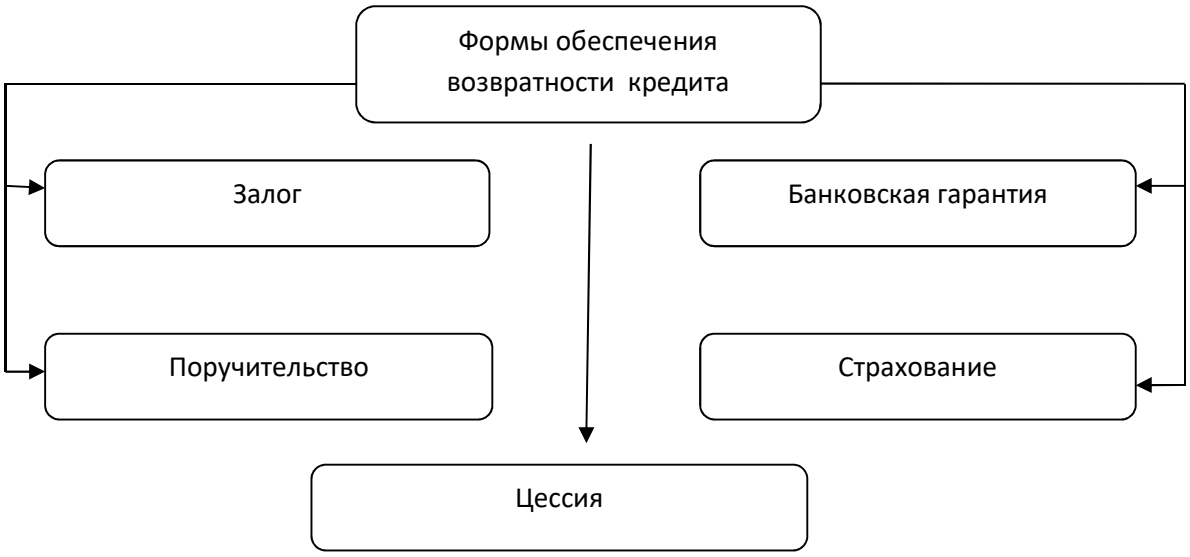


Рисунок 1 - Формы обеспечения возвратности кредита в коммерческом банке [1]

Для заемщика страхование потребительских кредитов необходимо для того, чтобы обезопасить себя от различных жизненных ситуаций, вследствие которых погашение долга перед банком будет представляться невозможным.

Страхование, как форма обеспечения возвратности кредита, представляет собой наименее разработанную структуру, которая еще не

получила популярность и не пользуется доверием среди заемщиков. Однако банки используют страхование при выдаче кредитов, т.к. показатели просроченной задолженности и невозвратности по кредитам растут и банки предпринимают новые шаги по обеспечению своих доходов, и исключают возможность получения убытка. Выдача кредитов под залог и поручительство не всегда эффективна. Банки вынуждены выдавать кредиты и без обеспечения.

В рейтинге по объему кредитов, выданных физическим лицам, ВТБ 24 занимает 2 место на 01.11.2016 г., сумма которых составила 1 543 млрд. руб. Доля просроченной задолженности составляет 8,26% или 18 252 млн. руб. [5].

Все процедуры страхования в банке осуществляет ООО страховая компания «ВТБ Страхование». Любой вид страхования при кредитовании выгоден, прежде всего, банку, т.к. страховые взносы при заключении таких договоров в полном объеме оплачиваются заемщиками, а выгодоприобретателем является кредитор. Казалось бы, выигрывает только банк, потому как снижает риски невозврата выданной суммы, а заемщики лишь несут дополнительные расходы. Однако следует отметить, что определенный вид страховки, а именно, страхование жизни и трудоспособности заемщика, может быть выгодным обеим сторонам. В данном случае, как и банк, так и клиент минимизируют риск. Потерявший трудоспособность заемщик может рассчитывать на то, что страховая компания заплатит банку имеющийся долг, а банк в свою очередь, потеряв должника, получает выплату со страховой компании.

Процедура страхования производится на основании заключения договора страхования между страховщиком (страховая компания) и страхователем (заемщик), в котором указываются: стороны договора, объект страхования, срок действия договора, последствия невыполнения условий договора, размер страховой премии, страховые случаи. «ВТБ Страхование» осуществляет страхование здоровья, автомобилей, имущества, жизни и другое.

Рассмотрим подробнее условия страхования потребительского кредита в ВТБ 24. Существует такое понятие как программа страхования, что означает гарантию выплаты кредита заемщика. Если в результате несчастного случая или болезни заемщик не сможет вносить платежи, страховая компания полностью погасит его задолженность перед банком.

ВТБ 24 предлагает два вида страховых программ:

1) «Лайф+» - программа страхования, которая предусматривает покрытие таких рисков, как смерть, а также риск временной или постоянной полной потери трудоспособности;

2) «Профи» - программа, учитывающая риск смерти, временной или постоянной полной потери трудоспособности заемщика, а также дополнительно риск потери работы [4].

Заемщик может выбрать одну из программ страхования, как во время

оформления потребительского кредита, так и в любой момент действия кредитного договора. Предоставлять дополнительные документы ему не требуется. Срок страхования равен сроку действия кредитного договора (при условии своевременной оплаты страхования).

Для удобства заемщика ВТБ 24 предусматривает возможность оплаты в рассрочку - равными ежемесячными платежами в течение всего срока действия кредитного договора.

Преимущества такого страхования:

1) заемщик получает уверенность, что при наступлении страхового случая его родственникам и поручителям не придется расплачиваться по кредиту;

2) все взаимоотношения со страховой компанией берет на себя банк;

3) единый тариф на страхование действует вне зависимости от возраста, рода занятий и состояния здоровья заемщика.

Оформление страховки при взятии кредита является обязательным условием только в строго оговоренных законом случаях. Естественно, что от добровольного страхования клиент имеет полное право отказаться, а навязывание подобных услуг является нарушением Гражданского кодекса РФ. Предоставляемая в ВТБ 24 страховка позволяет защитить заемщика и принадлежащее ему имущество от различных жизненных неурядиц. При определенных условиях неизрасходованную сумму можно вернуть себе на счет.

На наш взгляд, в вопросе кредитного страхования можно выделить проблему недостаточного развития системы страхования, нежели банковской системы. Несмотря на это, предоставляемая услуга страховых компаний имеет высокий потенциал роста, так как выдача кредитов является наиболее доходным видом активных операций банка. При этом качество активов тесно связано с множеством рисков предпринимательской деятельности, и передача части этих рисков страховщику обеспечивает более высокий уровень надежности заемщика, создавая предпосылки к снижению кредитного риска для банка и улучшению качества его активов.

Наиболее проблемным направлением кредитного страхования является страхование рисков именно по потребительским кредитам, в отношении которых многие страховые компании определяют убыточность. Причинами эксперты называют недостатки скоринговых систем (систем оценки уровня рисков выдаваемых физическим лицам кредитов), ошибки в андеррайтинге (процессе принятия страховых рисков) и мошенничество [2].

Можно сделать вывод о том, что в настоящее время российское кредитное страхование находится на этапе становления и требует более тесного сотрудничества банковского и страхового сектора для разработки различных видов банковско-страховых программ и совместного решения существующих на этом этапе проблем страхования рисков.

Использованные источники:
1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 687 с.
2. Басова, О., Рынок банкострахования: перезагрузка [Электронный ресурс] / О. Басова , А. Янин, П. Самиев / Бюллетень рейтингового агентства Эксперт РА, 16.05.2011. URL: http: //www.raexpert.ru
3. https://www.vtbins.ru
4. https://www.vtb24.ru
5. http://mir-procentov.ru

УДК 336.719

Сурина И.В.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Шорова С.Н.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Ирицян В.Э.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

МЕЖБАНКОВСКИЕ РИСКИ

Аннотация: В процессе своей работы банки сталкиваются с различного рода рисками. Неэффективное управление рисками в банковской деятельности может привести к банкротству, а в силу его положения в экономике, и к целому ряду банкротств, связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. В данной статье рассмотрены основные виды банковских рисков, принципы их классификации и методы управления ими.

Ключевые слова: межбанковские риски, диверсификация, управление качеством, принцип взвешивания рисков, систематический анализ.

Abstract: In the process, banks face various types of risks. Ineffective risk management in banking may lead to bankruptcy, and because of its position in the economy, and a number of bankruptcies, related businesses, banks and individuals. this article describes the main types of banking risks, the principles of classification and methods of management.

Key words: interbank risks, diversification, quality management, principle of weighing risk, systematic analysis

На сегодняшний день банковский рынок немыслим без риска. Риск присутствует в любой операции, только он может быть разных масштабов и по-разному "смягчаться", компенсироваться. Большинство банковских операций не исключают риск и могут заранее гарантировать определенный

финансовый результат.

В научной литературе можно встретить самые различные определения риска. Обычно под риском подразумевают возможность неудачи, опасности, действие наудачу в надежде на счастливый исход. [1]

Банк, как и любые хозяйствующие субъекты, которые действуют в условиях рыночной экономики, при осуществлении своей деятельности нацелен на получение максимальной прибыли. Помимо общих рисков, которым подвергается банк, для него характерны риски, вытекающие из специфики деятельности.

Принятие рисков - основа банковского дела. Банки имеют успех тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции.

К банковским рискам относят: кредитный, процентный, валютный риск, портфельный риск, а также риск упущенной выгоды и др.

Кредитный риск - опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

Процентный риск - опасность потерь коммерческими банками в результате превышения процентных ставок, которые выплачиваются ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам.

Валютный риск представляет собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной из иностранных валют по отношению к другой, в том числе национальной валюте, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. Портфельный риск возможность потерь на рынке ценных бумаг.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (не полученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия или остановки хозяйственной деятельности.[2]

Также выделяют внешние риски, к которым можно отнести отраслевые риски, риски региона или страны, риски финансовой устойчивости заемщиков. Внешние риски носят общий характер, но могут оказывать серьезное влияние на деятельность банка и его финансовое состояние.

К банковским рискам можно отнести и операционный риск. Это риски, возникающие при заключении сделок и при оформлении операций.

Частые изменения нормативной базы могут являться причиной возникновения убытков по сделкам, являющимися в момент их заключения потенциально прибыльными.[3]

Качественное управление риском увеличивает шансы коммерческого банка добиться успехов в долгосрочной перспективе. Деятельность по управлению рисками называется политикой риска. Политикой риска – это совокупность различных мероприятий, имеющих целью снизить опасность ошибочного принятия решения.

При принятии решения, связанного с риском, важную роль играет

информированность участника, его опыт, квалификация, деловые качества. Эффективность управления риском во многом зависит от быстроты реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации в целом и финансового положения банка.

Выделяются несколько методов управления рисками: диверсификация; управление качеством; использование собственного капитала; использование принципа взвешивания рисков; учет внешних рисков; систематический анализ финансового состояния клиента (например, платежеспособность, кредитоспособность); применение принципа разделения риска; использование плавающих процентов; введение практики депозитных сертификатов; страхование кредитов и депозитов; введение залогового права и т.д.[5] Ниже рассмотрены некоторые из этих способов.

Одним из самых распространенных способов уменьшения риска считается диверсификация источников получения и использования средств банка. На практике обычно применяются три типа диверсификации:

- диверсификация портфеля - распределение ссуд и депозитов банка среди широкого круг клиентов из разных отраслей и с использованием различных видов обеспечения;

- географическая диверсификация, которая ориентирует на привлечение клиентов различных географических регионов или стран;

- диверсификация по срокам погашения, предполагающую выдачу и привлечение ссуд и различные сроки, т.е. речь идет о том, чтобы поступление и выплата средств, связанных с кредитованием по различным срокам, давали банку возможность определения финансового маневра, но исключали бы случаи невыполнения банком своих обязательств перед клиентами.

Для снижения кредитного риска банки широко используют принцип разделения риска - залоговое право, обеспечение и страхование кредитов, что позволяет снизить риск за счет его передачи страховой компании или третьим лицам, которые выступают в качестве гарантов, поручителей, так как в случае не погашения кредита они вернут денежные средства. То же происходит и при выдаче кредита под залог. Вследствие реализации залога банк возместит потери от непогашения кредита.[4]

Расширение кредитных операций банка приводит к тому, что банк выдует крупные кредиты на консорциональной основе, передавая часть риска другому банку. Для снижения уровня риска при выдаче кредита банки формируют резервы по ссудам, что позволяет уменьшить риск банкротства банка, его неплатежеспособности.

Особенно важным для банка является риск ликвидности, который связан с несовпадением сроков операций по пассивам и активам или досрочным требованием денежных средств вкладчиками. В этом случае в качестве снижения данного риска банки прибегают к выпуску разного рода сертификатов, которые позволяют банку бороться с досрочными выплатами денежных средств. Это касается и такого метода, как страхование депозитов,

когда при отсутствии денежных средств клиентам возвращаются деньги из страхового фонда, что снижает риск потерь банка.

Для управления такими рисками, как валютный, процентный, инвестиционный, применяется такой метод, как хеджирование. Хеджирование - это использование одного инструмента для снижении риска, связанного с неблагоприятным влиянием рыночных факторов на цену другого, связанного с первым, инструмента или на генерируемые им денежные потоки. Иными словами, хеджирование представляет собой способ страхования от возможных потерь путем заключения уравновешивающей сделки. Этот метод обычно используется для снижения возможных потерь вложений вследствие рыночного, реже - кредитного, риска.

Использованные источники:

1. Алиев Б.Х. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие /Б. Х. Алиев, С. К. Индрисова, Д. А. Рабаданова – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. - 288 с.
2. Банковские риски / [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.risk24.ru/bankriski.htm
3. Банки-новости, информация / [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.provsebanki.ru
4. Звонова Е. Д. Деньги, кредит, банки: Учебник / Е.Д. Звонова – Инфра-М,2012 – 592с.
5. Коммерческие банки /[Электронный ресурс]- Режим доступа: http://banki-uchebnik.ru

УДК 334.012

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра "денежного обращения и кредита"
Гетманчук А.С.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Сорокина Е.А.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПРИЗНАКОВ ПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ И НЕПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье рассматриваются основные отличия Публичных акционерных обществ и Акционерных обществ. Также проводится аналогия с Закрытыми акционерными обществами и Открытыми акционерными обществами.

Помимо этого, рассматривается процедура перехода из Открытого акционерного общества в Публичное акционерное общество, а также из Закрытого акционерного общества в Акционерное общество.
Ключевые слова: публичное акционерное общество, акционерное общество, непубличное акционерное общество, закрытое акционерное общество, открытое акционерное общество.

CHARACTERISTICS OF THE MAIN CHARACTERISTICS OF PUBLIC COMPANIES AND NON-PUBLIC JOINT STOCK COMPANIES

The article discusses the main differences between Public joint-stock companies and Joint stock companies. Also the analogy with the Closed joint-stock companies and Open joint-stock companies. In addition, the process of transition from the Open joint stock company to Public Joint Stock Company and private joint stock companies in Joint Stock Company.
Key words: public joint stock company, joint stock Company, private joint-stock company, closed joint-stock company, open joint-stock company.

В законодательстве РФ происходит множество изменений с учетом постоянно меняющегося состояния экономики и жизни граждан, а также в связи с переходом на международные стандарты. Эта проблема коснулась и акционерных обществ.

Федеральным законом № 99-ФЗ от 5 мая 2014 года Гражданский кодекс РФ был дополнен рядом новых статей, в том числе статье 66.3 ГК РФ, в которой введена новая классификация акционерных обществ. На смену ЗАО (закрытое акционерное общество) и ОАО (открытое акционерное общество) пришли ПАО (публичное акционерное общество) и АО (акционерное общество).

Публичное акционерное общество (ПАО) - компания, акции которой публично размещаются на рынке ценных бумаг и доступны для покупки каждому желающему. В то время, как непубличное акционерное общество (АО) не обязано размещать акции на рынке ценных бумаг, а перераспределение долей осуществляется с согласия действующих инвесторов.

Те ОАО, которые решили продолжить работу в статусе ПАО, должны внести изменения в уставные документы. Срок на это законом не устанавливается, но желательно сделать это как можно раньше, так как могут возникнуть проблемы с контрагентами. Аналогичный порядок и для непубличных акционерных обществ.

Преимущества ПАО:

- привлечение дополнительного капитала путем вложений частных инвесторов, а не кредитования, что упрощает расширение или модернизацию бизнеса;
- компания более привлекательна для сотрудничества, так как партнёры могут убедиться в состоятельности предприятия, оценив

стоимость его акций на рынке ценных бумаг и ознакомиться с публичной отчетностью.

Рассмотрим, в чем заключаются основные отличия между АО и ПАО:

- уставный капитал: для АО от 10000 рублей, а для ПАО должен быть не менее 100000 рублей;
- число акционеров: для АО не должно превышать 50 человек, иначе АО придётся преображать в ПАО, а для ПАО нет ограничений по числу акционеров;
- распределение акций: для АО характерно распределение среди учредителей, либо определенного круга лиц, в то время как для ПАО нет ограничений по кругу лиц;
- преимущественное право на приобретение акций, отчуждаемых акционерами общества: в АО акционеры пользуются преимущественным правом по определению цены предложения третьим лицам, а в ПАО преимущественное права не допускается.

Основные особенности правового статуса ПАО раскрыты в статье 97 ГК РФ:

- императивное регулирование;
- обязательно публичное раскрытие информации;
- невозможность установления преимущественного права;
- невозможность установления необходимости получения согласия на отчуждение акций.

Для того, чтобы АО стало ПАО, необходим факт публичного размещения или публичного обращения ценных бумаг независимо от того, что срок истечения указанных событий ограничен, либо может прекратиться по различным причинам.

Таким образом, рассмотренные изменения законодательства о деятельности акционерных обществ в РФ делают возможным использование не только российской практики, но и зарубежной. Всё это делает деятельность акционерных обществ более транспарентной, что обеспечивает дополнительный приток инвестиций.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
2. ФЗ "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/)
3. Федеральный закон от 5 мая 2014 г. N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" (https://rg.ru/2014/05/07/gkrf-dok.html)

УДК 336.012.23

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Нестеренко К.В.
студент 2 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина
Россия, г. Краснодар

ИНВЕСТОРЫ И ИХ РОЛЬ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В данной статье рассматривается понятие «инвестор» на рынке ценных бумаг. Проводится сравнительный анализ индивидуальных инвесторов с крупными компаниями. Рассказывается о плюсах и минусах индивидуальной работы в сфере инвестиций. Далее рассматриваются перспективы развития инвесторов на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, инвестор, эмитент, стратегические инвесторы, институциональные инвесторы, спекулянты.

INVESTORS AND THEIR ROLE ON SECURITIES MARKET.

In this article the concept "investor" on securities market is considered. The comparative analysis of individual investors with the large companies is carried out. It is told about pluses and minuses of individual work in the sphere of investments. Further the prospects of development of investors on securities market are considered.

Keywords: securities market, investor, issuer, strategic investors, institutional investors, speculators.

Инвесторы на рынке ценных бумаг — это участники фондового рынка. В свою очередь эмитенты так же являются участниками, причем одними из главных. Так как инвесторы являются непрофессиональными участниками рынка, то для полноценного участия в сделках они прибегают к помощи посредников, которые свою очередь являются профессионалами. Кто может являться посредником? Конечно, это, в первую очередь, дилеры, брокеры и биржы.

Понятие инвестора также можно определить как покупатель и владелец ценных бумаг на праве собственности, выступающий в роли физического или юридического лица. Для чего инвесторы вкладывают деньги? Конечно, с целью получения прибыли.

На рынке ценных бумаг существует устоявшаяся классификация инвесторов, которая представлена в таблице 1.

Классификация инвесторов			
по стратегии действия	**по степени риска**	**по местонахождению**	**по статусу**
стратегические	консервативные	резиденты	физические лица
институциональные	умеренно-агрессивные	нерезидент	коллективы
спекулянты	агрессивные		корпоративы
	изощренные		государство
	нерациональные		

Начнем со стратегии действия. Каждый инвестор выбирает её для себя самостоятельно. Например, стратегический инвестор стремится обрести контроль над фирмой, покупая ценные бумаги. Далее он участвует в деятельности операций компании. Он настроен на расширение бизнеса, а, соответсвенно, ему не выгодно приобретать пакет акций малых объемов. В среднем, минимум пакета составляет примерно двадцать пять процентов.

Кто может выступать в роли институционального инвестора? Как правило, банки, пенсионные фонды, страховые компании. Они формируют так называемый «портфель» ценных бумаг, чтобы впоследствии управлять им. Их интересует поведение их котировок в долгосрочной перспективе.

Высокая степень риска характеризует спекулянтов. Вместо оценки стоимости компании, как это обычно делают инвесторы, спекулянт играет на колебаниях рыночной цены. Именно поэтому спекулянта в редких случаях можно назвать инвестором.

По степени риска каждый инвестор самостоятельно для себя выбирает идеальное соотношение между доходом и риском. Риск повышается от минимального у консерватора до запредельного у нерационального инвестора.

Резиденты и нерезиденты отличаются полной или частичной мерой распространения национального законодательства на них.

По статусу в качестве инвестора могут выступать как физические лица, коллективы, различные корпоративы, так и целое государство.

Перспективы самостоятельных инвесторов велики. Ведь они сами выбирают что и как им инвестировать. Другими словами, имеют полную свободу действий на рынке, имея относительно свободный капитал. Конечно, индивидуальные инвесторы далеко не всегда могут сравниться с крупными компаниями, поэтому сильно зависят от данных гарантий их вложений. Однако данная группа остается одной из самых перспективных на рынке ценных бумаг.

Использованные источники:

1. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009.

– 384 с.
2. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. — М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.

УДК 336.717

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра "денежного обращения и кредита"
Сизова Ю.О.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье рассматриваются виды банков участников на рынке ценных бумаг, а также рассматривается различная деятельность банков в качестве посредников на рынке ценных бумаг, которая позволяет расширить перечень оказываемых клиентам услуг, привлечь новых клиентов, увеличить доходную базу и создать новые каналы проникновения на рынок.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская система, рынок ценных бумаг.

THE ROLE OF BANKS IN THE SECURITIES MARKET

The article considers the types of banks participating in the securities market, and also discusses various activities of banks as intermediaries in the securities market, which allows to expand the range of services provided to customers, attract new customers, increase revenue base and create new channels for market penetration.

Key words: commercial Bank, banking system, runak securities.

Рынок для финансовой системы является одним из важных элементов. В России такая система стала формироваться лишь в конце восьмидесятых годов, когда правительство осознало необходимость восстановления рыночного механизма. Как показала практика, ключевую роль в восстановлении рынка играют операции банков с коммерческими ценными бумагами, определяющими право собственности своего владельца на капитал.

В настоящее время современная банковская система Российской Федерации является важнейшей структурой всей финансовой системы. С помощью банковской системы государство управляет системой платежей и расчетов.

Банковская система Российской Федерации, как и в ряде других зарубежных стран имеет двухуровневую структуру. В ней большое место

отводится коммерческим банкам, которые обслуживают физических и юридических лиц.

Современные коммерческие банки возникли в результате перехода от централизованной управляемой экономики к рыночной. Возникновение различных хозяйствующих субъектов с различными формами собственности потребовало создания соответствующих кредитных учреждений, которые позволяли бы успешно кредитовать любой вид деятельности.

Существующая в нашей стране нормативно-правовая база предполагает, что коммерческие банки могут выступать на фондовом рынке в качестве:

1) эмитентов ценных бумаг;
2) инвесторов в ценные бумаги;
3) посредников, оказывающих услуги на рынке ценных бумаг.

В связи с этим хочется обратить внимание на несколько нюансов, которые характерны для коммерческих банков при совершении ими операций на рынке ценных бумаг.

Во-первых, коммерческие банки могут одновременно выступать в различных ролях. Например, при необходимости разместить ценные бумаги, выступив в качестве эмитента (привлечение денежных средств), при этом параллельно являясь инвестором (размещение денежных средств) и оказывая посреднические услуги. В российской практике привлечение денежных средств на биржевом рынке ценных бумаг, обычно, осуществляется путем размещения акций и облигаций, а на внебиржевом рынке банки традиционно размещают векселя, депозитные и сберегательные сертификаты. Перечень же ценных бумаг, которые можно приобретать, законодательно не ограничен – фактически коммерческие банки могут покупать любые ценные бумаги.

Во-вторых, деятельность банка в качестве эмитента и инвестора не требует лицензирования, а посредничество на фондовом рынке может проводиться коммерческими банками с получением лицензии и без нее. Дело в том, что перечень посреднических услуг (и, соответственно, видов деятельности), которые банки оказывают на рынке ценных бумаг, значительно шире, чем перечень видов профессиональной деятельности, предусмотренных законом «О рынке ценных бумаг».

В частности, установлены следующие виды:

1) брокерская деятельность;
2) дилерская деятельность;
3) деятельность по управлению ценными бумагами;
4) депозитарная деятельность;
5) деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг;
6) деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг.

Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ в ст. 39 прямо прописывает, что «все виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, указанные в главе 2 настоящего Федерального закона, осуществляются на основании специального разрешения – лицензии,

выдаваемой федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг», причем «деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг лицензируется двумя видами лицензий: лицензией профессионального участника рынка ценных бумаг и лицензией на осуществление деятельности по ведению реестра».

Операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг, в свою очередь не ограничиваются перечнем, приведенным в данном законе. Например, коммерческие банки могут оказывать консультационные услуги (одним из наиболее распространенных направлений в этой сфере выступает инвестиционное консультирование), консалтинговые услуги (в том числе выбор видов, способов и форм финансирования хозяйствующих субъектов), услуги платежного агента (при выплате купонов и погашении номинальной стоимости облигаций, выплате дивидендов по акциям и пр.), андеррайтера, и т. д.

На основании всего выше сказанного возможно применить следующее определение: коммерческий банк – это юридическое лицо, одной из приоритетных долгосрочных целей которого является получение прибыли и которое обладает правами на осуществление по лицензии, выданной регулирующим органом (Центральным банком или его аналогом) банковских операций, привлечение и размещение денежных средств на рынке ценных бумаг, оказание на нем посреднических услуг (как не требующих, так и требующих лицензирования федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг).

Банки как участники рынка ценных бумаг делятся на две группы: профессиональные и непрофессиональные.

Профессиональный банк участник рынка ценных бумаг это банк, осуществляющий законодательно определенные профессиональные виды деятельности на основании соответствующих лицензий ЦБ РФ.

Непрофессиональный банк участник рынка ценных бумаг это банк, осуществляющий эмиссионную, инвестиционную и другие виды деятельности на основании общебанковской лицензии ЦБ РФ.

В последние годы в связи с развитием рыночных отношений российские коммерческие банки, всё чеще выступая в качестве инвестора на рынке ценных бумаг, увеличивают количество инвестиционных операций, диверсифицируют за счет этого свои активы, расширяют источники дохода и поддерживают необходимый уровень ликвидности.

Выступая же на рынке ценных бумаг в роли эмитента, коммерческий банк имеет возможность привлечь средства для увеличения уставного капитала, сформировать ресурсную базу за счет долговых бумаг, повысить свою ликвидность, провести секьюритизацию своих активов.

Банки на рынке ценных бумаг нашли для себя и новую форму деятельности – оказание консультационных услуг на темы, связанные с вложением капиталов в активы. Данный вид обслуживания в своей основе имеет внутреннюю систему информации банков, которая дает возможность

осуществлять глубокий анализ соотношения рисков и доходов от конкретных активов. Поэтому клиенты банков получают определенные алгоритмы покупки активов и формирования портфеля с учетом предполагаемой динамики доходности.

Посредническая деятельность банков на рынке ценных бумаг позволяет расширить перечень оказываемых клиентам услуг, привлечь новых клиентов, увеличить доходную базу и создать новые каналы проникновения на рынок.

Важнейшим звеном в современной банковской системе является Центральный банк Российской Федерации. Возлагая на себя функции главного регулятора банковской системы страны, Центральный банк сочетает в себе черты коммерческого банковского учреждения и государственного ведомства, обладая определенными властными функциями в области организации денежно-кредитного обращения. Для центрального банка характерен высокий уровень независимости от прочих государственных структур.

Для российской экономики действия банков на фондовом рынке оказывают положительный эффект: происходит активизация участников рынка, благодаря чему повышается их профессиональный уровень; инициируется создание новых для российской финансовой системы инструментов (опционы, фьючерсы, фондовые варранты и др.); развивается инфраструктура рынка ценных бумаг в лице депозитариев, клирингов, консалтинговых фирм и т.д.

Присутствие банков на рынке ценных бумаг повышает мобильность экономики в целом и увеличивает скорость перелива средств между отраслями, создает условия для значительного притока в экономику портфельных и прямых инвестиций западных финансовых институтов, способствует формированию динамичной банковской системы, деятельность которой отличается многопрофильностью и вовлеченностью в деятельность реального сектора экономики.

Коммерческие банки способствуют перераспределению капитала, так как являются важнейшим звеном рыночной экономики государства. В процессе их деятельности происходит формирование источников капитала для расширенного воспроизводства путём перераспределения временно освобождённых денежных средств, всех участников воспроизводственного процесса хозяйствующих субъектов государства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ от 10.07.2002.
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-1от 02.12.1990.

УДК 336.722.242.1:339.13(470+571)

Сурина И.В., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Тыщенко И.В.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена развитию рынка пластиковых карт в России. Проведен анализ структуры и представлена динамика обращения эмитированных банковских пластиковых карт в России, различных по функциональному назначению.

Ключевые слова: анализ, рынок, банковские пластиковые карты, динамика

Развитие экономики, расширение экономических отношений между различными субъектами хозяйственной жизни послужило толчком к созданию упрощенного инструмента по осуществлению платежей между ними. Таким инструментом на сегодняшний день является банковская пластиковая карта. По своей сущности она представляет собой платежный инструмент, имеющий уникальный номер счета, дающий возможность своему владельцу производить операции по снятию, внесению наличных средств на карту в отделениях банков, либо в банкоматах, по оплате различных товаров, услуг в безналичной форме в торговых точках, имеющих для этого специальный кассовый аппарат с банковским терминалом.

Рынок пластиковых карт находится в активном развитии, происходит увеличение оборота систем, через которые осуществляются платежи, вызванное приростом числа банковских карт, выпускаемых отечественными для резидентов. Популярность пластиковых карт обусловлена рядом преимуществ в отличие от использования наличных денежных средств, которые позволяют производить расчеты более оперативно, с меньшим количеством ошибочных платежей, потери денег, сохранности информации о сумме средств. Также многие банки устанавливают сотрудничество с фирмами, торговыми предприятиями, и посредством создания системы бонусов клиенты данных структур могут возместить часть своих расходов, оплатить товар или услугу бонусами, получить скидку. Актуальным является начисление процентов на остаток средств на счете. При этом не нужно обращаться в банк для открытия депозитного счета, а просто пополнять свою карту удобным для себя способом.

Выпуская пластиковые карты, банки увеличивают свою прибыль,

привлекая средства клиентов, устанавливая различные комиссии по осуществлению переводов на карты других банков, обслуживанию, снятию наличных (для кредитных карт), и снижает издержки по ведению оборота наличных средств.

Рассмотрим динамику выпуска пластиковых карт в Российской Федерации, различных по типу назначения, на основе представленных Банком России данных за 2013 - 2015 гг. (рисунок 1, таблица 1).

Из рисунка 1 видно, что в Российской Федерации рынок пластиковых карт устойчиво растет, с каждым годом в обращении их становится все больше.

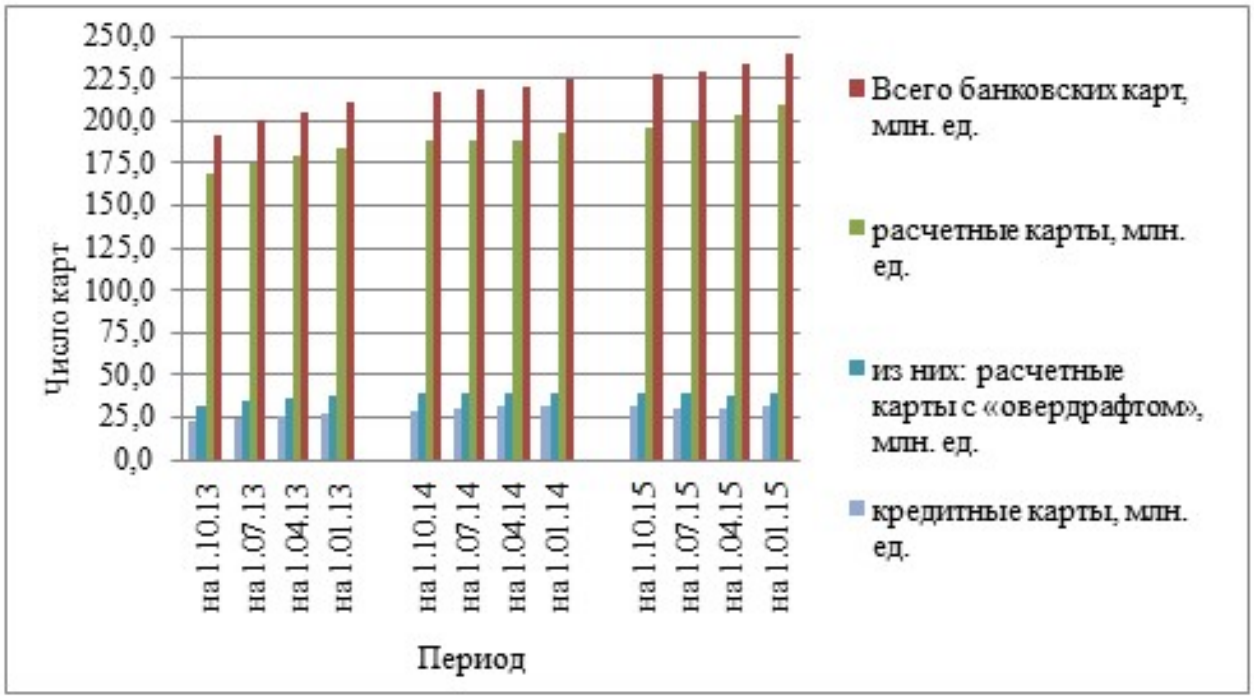


Рисунок 1 - Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт[3]

Таблица 1 – Динамика и структура платежных карт, эмитированных кредитными организациями, классифицируемых по типу назначения, млн. ед.[3]

Период	Всего	в том числе:					
		Расчетные	в % к итогу	из них: с «овердрафтом»	в % к итогу	Кредитные	в % к итогу
2013							
на 1.01.13	191,5	169,0	88,26	31,8	16,60	22,5	13,30
на 1.04.13	200,3	175,6	87,67	35,1	17,52	24,7	14,07
на 1.07.13	205,1	178,8	87,20	37,0	18,05	26,2	14,67
на 1.10.13	211,4	183,3	86,71	38,0	17,99	28,1	15,33
2014							
на 1.01.14	217,5	188,3	86,58	39,5	18,15	29,2	15,50
на 1.04.14	219,2	189,1	86,29	39,7	18,11	30,1	15,89

на 1.07.14	219,9	188,8	85,83	39,5	17,97	31,2	16,51
на 1.10.14	224,2	192,4	85,81	39,6	17,67	31,8	16,54
2015							
на 1.01.15	227,7	195,9	86,05	39,7	17,45	31,8	16,21
на 1.04.15	229,8	199,3	86,73	39,3	17,12	30,5	15,30
на 1.07.15	233,7	203,0	86,86	38,4	16,44	30,7	15,13
на 1.10.15	240,1	208,8	86,97	39,1	16,28	31,3	14,99

Анализ таблицы 1 показал, что за 2013 год абсолютный прирост составил 19,9 млн. ед., а в процентном выражении – 10,38%. К 2014 году данные показатели составили 6,8 млн. ед. и 3,12% соответственно. А в 2015 году прирост составил 12,5 млн. ед. или 5,48%. Так, за рассматриваемый период общее количество платежных карт возросло на 18,98% или на 39,1 млн. ед. Положительная динамика изменения количества платежных карт в 2013 году обусловлена ростом оборота всех рассматриваемых типов карт. Расчетные карты в абсолютном выражении на начало года составили 169,0 млн. ед., а к концу даты их количество возросло на 14,3 млн. ед., что в итоге дело нам значение 183,3 млн. ед. Произошло увеличение карт с овердрафтом на 6,2 млн. ед. и кредитных карт на 5,6 млн. ед.

В 2014 году динамика роста слабее, но прирост прослеживается по всем типам карт. Наибольшее увеличение приходится на расчетные карты. К концу 2014 года они увеличились на 4,1 млн. ед., далее следуют кредитные карты – на 2,6 млн. ед., и карты с овердрафтом – 0,2 млн. ед.

А в 2015 году динамика немного иная. В начале 2015 года расчетные карты составили 195,9 млн. ед., а к концу года их количество увеличилось на 12,9 млн. ед. и составило 208,8 млн. ед. А по картам с овердрафтом и кредитным картам наблюдается спад на 0,6 и 0,5 млн. ед.

Далее рассмотрим структуру пластиковых карт, различных по функциональному типу, и их доли в общем обороте. Из рисунка 1 видно, что наибольший удельный вес в общем объеме платежных карт занимают расчетные карты. Данные таблица 1 свидетельствуют о том, что их удельные веса находят в диапазоне 85,81 – 88,26% за исследуемый период. Так, в первом квартале 2015 года удельный вес расчетных карт составил 86,05, а к концу года наблюдается прирост на 0,92%. Далее следуют кредитные карты, удельные веса которых колеблются в диапазоне от 22,5 до 31,8%. В начале 2015 года удельный вес кредиток равен 16,21%, а к концу года произошло уменьшение их доли на 1,23%. Следовательно, структурный анализ подтвердил тенденцию роста количества расчетных карт, в том числе с овердрафтом, и уменьшение количества кредитных.

Таким образом, рынок пластиковых карт с 2013 по 2015 год возрос на 25,38%. Данный инструмент оплаты набирает актуальность, приобретает новые функции и возможности. Стремительное развитие технологий, инновационная деятельность приводит к расширению наших возможностей, улучшению качества жизни, благосостояния. Создание единой платежной

системы, модернизация платежных инструментов в совокупности с ведущими электронными и информационными технологиями неуклонно ведет к прогрессу, развитию экономических отношений, экономическому росту. Все это является фактором развития отдельных регионов страны и экономики России в целом.

Использованные источники:

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 687 с.
2. Бизнес-энциклопедия «Платежные карты» [Электронный ресурс]/ И.М. Голдовский [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЦИПСиР, 2014.— 554 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/38527.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. https://www.cbr.ru

УДК 336.71

Суханова Е.А.
студент ЭМФ УлГТУ
Бабкина Е. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Центральный банк (ЦБ) – главное звено банковской системы практически любого государства. Центральный банк Российской Федерации — главный банк первого уровня, главный эмиссионный, денежно-кредитный институт Российской Федерации, разрабатывающий и реализующий во взаимодействии с Правительством Российской Федерации единую государственную денежно-кредитную политику и наделённый особыми полномочиями, в частности, правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности банков. Банк России, выполняя роль главного координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны, выступает органом экономического управления. Банк России контролирует деятельность кредитных организаций, выдаёт и отзывает у них лицензии на осуществление банковских операций, а уже кредитные организации работают с прочими юридическими и физическими лицами, при этом Банк России также является юридическим лицом.

Статус, цели деятельности, функции и полномочия ЦБ РФ (Банка России) определяются Конституцией РФ и Федеральным законом «О Центральном банке РФ (Банке России)» [2].

Статья 71 Конституции Российской Федерации определяет, что правом денежной эмиссии обладает Российская Федерация, а статья 75 конкретизирует, что денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации, и оговорена его основная

функция — защита и обеспечение устойчивости рубля, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти [4].

Банк России считает себя Центральным банком Российской Федерации — правопреемником Государственного банка СССР, основными целями деятельности которого являются защита и обеспечение устойчивости российского рубля, развитие и укрепление банковского сектора, обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы [3].

Правовой статус Банка России (ЦБ РФ):

- Банк России является юридическим лицом.
- Функционирует на основе принципа независимости, т.е. не входит в структуру федеральных органов государственной власти.
- ЦБ РФ — особый институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения.
- Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью.
- Банк России обладает финансовой независимостью, т.е. осуществляет свои расходы за счет собственных доходов и не регистрируется в налоговых органах.
- Государство не отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России — по обязательствам государства, если они не приняли на себя таких обязательств.
- Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального Собрания РФ. Органы власти всех уровней не имеют права вмешиваться в деятельность ЦБ РФ.

Основными функциями Центрального банка являются:

- денежная эмиссия — выпуск в обращение национальных денежных знаков;
- хранение государственных золото-валютных резервов;
- ведение счетов правительства;
- хранение резервного фонда других кредитно-финансовых организаций;
- кредитование коммерческих банков;
- контроль за деятельностью кредитно-финансовых организаций;
- кредитно-денежное регулирование экономики [1].

Центральный банк осуществляет денежную эмиссию, организует обращение денег и изъятие их из обращения, издает нормативные акты по вопросам порядка ведения кассовых операций, правил перевозки, хранения и инкассации наличных денег, управляет денежным обращением экономическими методами.

Взаимоотношения Центрального банка с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями определены действующими законами. С одной стороны, Банк России наделен широкими властными полномочиями по управлению денежно-кредитной системой страны, а с другой — он

юридическое лицо, вступающее в определенные гражданско-правовые отношения с кредитными организациями. Таким образом, Банк России имеет двойственную правовую природу. Одновременно он — орган государственного управления специальной компетенции и юридическое лицо, осуществляющее хозяйственную деятельность.

Использованные источники:

1. Деньги. Кредит. Банки. Экспресс-курс: учебное пособие / кол. авт.; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.; КНОРУС, 2013. – 320.
2. Шитов В.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. В 2-х частях. Часть II. / В.Н. Шитов. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.
3. Учебно-методическое пособие является электронной версией книги: Бакулина, Т. С. Организация деятельности центрального банка: учебное пособие / Ульян. гос. техн. ун-т. – Ульяновск: УлГТУ, 2009
4. Главный сайт ЦБ РФ − https://www.cbr.ru

УДК 332

Сюндюкова А.Р.
студент 4 курса
Институт экономики финансов и бизнеса
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра МРГУ
Институт экономики финансов и бизнеса
БашГУ
Россия, г. Уфа

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Проблема повышения обеспеченности населения жильем является острой для большинства стран, однако ее решение является сложным многоэтапным процессом и требует постоянного совершенствования инструментов реализации жилищной политики. Актуальность исследования инструментов реализации жилищной политики определяется современным этапом развития российского общества, проведением социально-политических и экономических преобразований, изменениями в экономической и политической сферах российского общества,

Цели жилищной политики во многом обусловлены особенностями государственного строя, установленного на той или иной территории, идеологии государства, именно на основе общего политического курса формируются средства и методы достижения жилищной обеспеченности населения.

Обеспеченность населения жильем является одним из конституционно установленных прав человека, проживающего на территории страны,

гарантом реализации которого выступает государство. Согласно статье 40 Конституции РФ каждый имеет право на собственное жилье и не может быть лишен его, а также статья определяет обязанность государства способствовать жилищному строительству и оказывать помощь в приобретении жилья льготным категориям граждан [1]. Все это и является основой взаимосвязи жилищной и социально-экономической политики государства, так как для Российской Федерации характерно устранение проблем жилищной обеспеченности при помощи привлечения собственных средств населения.

На данный момент различными авторами сформированы собственные определения "жилищной политики", но все они придерживаются трех основных направлений, представим их в виде рисунка (рис.1).

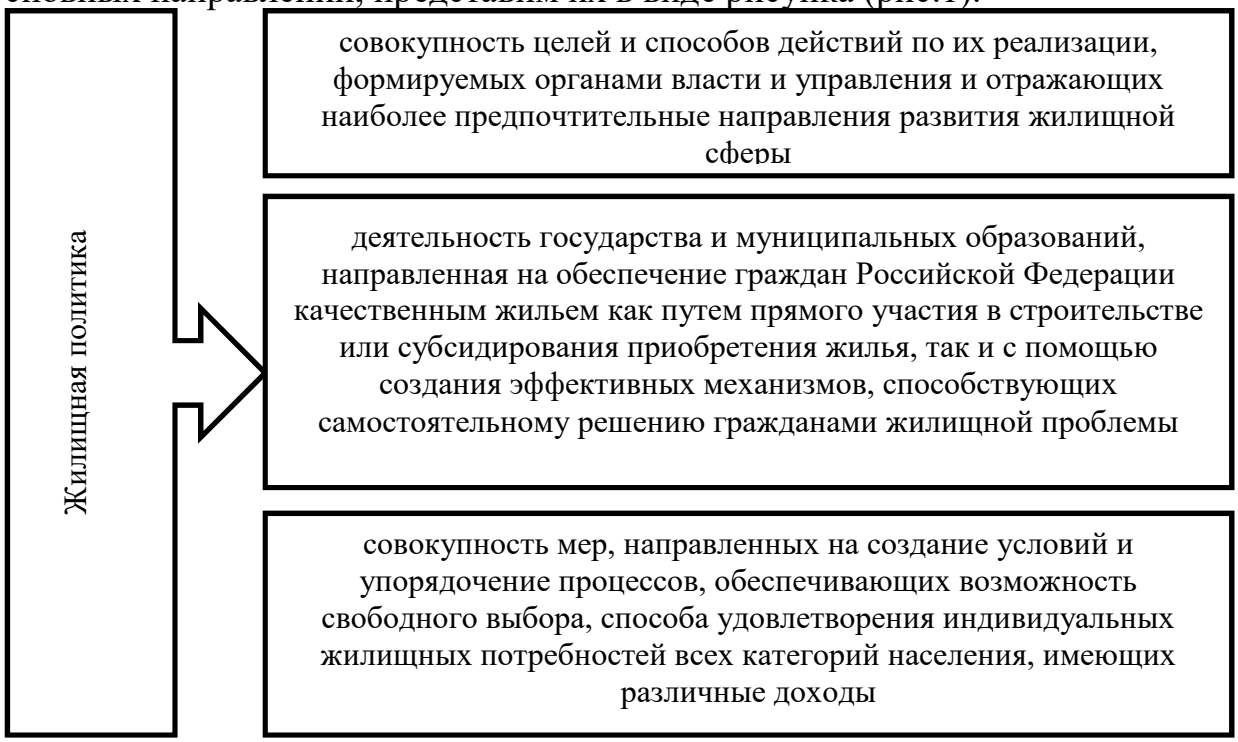


Рисунок 1 – Определения понятия "жилищная политика" [5]

Второе определение в большей степени раскрывает сущность жилищной политики государства и дает более точную оценку направлениям, которые включает в себя государственная жилищная политика.

В целом под жилищной политикой понимается систематическая деятельность органов государственной и муниципальной власти, направленная на достижение оптимального уровня обеспечения населения комфортным и доступным жильем. Жилищная политика базируется на нормативно-правовых актах государства и реализуется через комплекс мероприятий, установленных в государственных программах социально-экономического развития. Реализация таких мероприятий происходит через государственные структуры – специализированные учреждения или общественные объединения, цель функционирования которых и состоит в фактическом выполнении государственных обязанностей. Рассмотрим

основные этапы развития государственной жилищной политики на основании принятых государственных программ.

В целом историю становления государственной жилищной политики в России возможно разделить на восемь основных этапов, последний из которых находится на стадии реализации. Первоначальный этап был обусловлен переменами в государственном строе России и связан с принятием Конституции РФ, на первый план вышла приватизация жилых площадей и отмена существовавших ранее ограничений на право частной собственности. Данный этап также характеризуется разработкой законодательных основ в области жилищной политики как на федеральном, так и региональном уровне. Формируются первые инструменты поддержки социально незащищенных слоев населения, но все они носят недоработанный характер [4].

Второй этап касался реформирования системы оплаты и разработки мер адресного субсидирования отдельных категорий граждан. Также в это время появилось новое понятие “товарищество собственников жилья” чего не существовало ранее. Данное объединение представляет собой юридически оформленное общество людей, владеющих жилой площадью (квартиры в одном доме или соседние участки), целью существования которого является общее управление данным жилым фондом для улучшения его состояния и решения других вопросов, связанных с эксплуатацией. Стоит отметить, что такая форма не входит в ряд форм реализации местного самоуправления.

Третий этап ознаменовал начало реформы всего жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) страны, переход на новые системы оплаты за услуги ЖКХ, что было необходимо для формирования единого поля управления системой ЖКХ в стране. Кроме этого на данном этапе были внедрены государственные жилищные сертификаты, которые представляли собой облигации дающие возможность накопления средств на приобретение жилой площади.

Четвертый этап – этап стагнации, которая была спровоцирована кризисом 1998 года. Длительность этапа составила около двух лет, однако выход из него затронул и начало 2000х годов.

Пятый этап. После застоя в строительстве и жилищной сфере, государственная жилищная политика получила новый вектор развития, направленный на создание улучшенных условий для доступного жилья, безопасного, комфортного в нем проживания, что характеризует больший акцент на удовлетворение потребностей населения не только в доступном, но и качественном жилье.

Шестой этап. К концу 2008 года произошло постепенное завершение ранее начатой реформы ЖКХ, мероприятия реформирования достигли всех субъектов РФ и их муниципальных образований. Был принят Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства" [2], что способствовало завершению

реформирования, внедрению ресурсосберегающих технологий и установлению основ финансовой поддержки субъектам РФ и муниципальным образованиям по проведению капитальных ремонтных работ жилищного фонда. Кроме этого на данном этапе была принята первая ФЦП “Жилище”, целью которой является улучшение жилищного фонда.

Седьмой этап был направлен на совершенствование системы ипотечного кредитования, начало становления которой было положено еще в 1997-1998 годах. На данном этапе главным приоритетом было привлечение денежных средств в систему ипотечного кредитования, развитие конкурентной среды, повышение доступности кредитов на приобретение жилья для различных слоев населения.

Современный этап развития государственной жилищной политики обусловлен принятием Федеральной целевой программы "Жилище" на 2015-2020 годы (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 25 августа 2015 г. № 889), основными целями которой являются развитие строительства жилья эконом-класса, обеспечение жильем льготных категорий граждан, а также молодых и малоимущих семей. [3]

Пройдя большое количество этапов своего развития, жилищная политика России перешла на более высокий уровень, когда основные механизмы повышения жилищной обеспеченности сформированы и требуется более детальный подход не к обеспечению жильем в целом, а к выделению отдельных специфических категорий граждан и предоставлению адресной помощи с учетом особенностей социально-экономического положения таких семей [7].

В рамках текущей программы “Жилище” [3] предусмотрена реализация подпрограмма, в которых детально изложены мероприятия способствующие развития жилищной политики государства и оказанию помощи некоторым категориям граждан.

Это подпрограммы:

- “Обеспечение молодых семей жильем”;
- “Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством”;
- “Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации”;
- “Обеспечение жильем отдельных категорий граждан”;
- “Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры”. [3]

К основным инструментам жилищной политики России, применимым в рамках реализации данных подпрограмм и не только, относятся:

1. Предоставление жилой площади нуждающимся через очереди на улучшение жилищных условий. При наличии условий, утвержденных законодательно, семья может встать в очередь на улучшение жилищных условий за счет средств государственного бюджета. К таким условиям относятся отсутствие жилой площади как таковой, проживание на меньшей

площади, чем установленный норматив обеспеченности, иметь статус малоимущей семьи и некоторые другие.

2. Жилищные субсидии. Представляет собой помощь отдельными категориям граждан по оплате жилищно-коммунальных услуг и не является в полной мере инструментом повышения именно обеспеченности жильем, а скорее является факторов повышения условий проживания и снижения нагрузки на бюджет семьи.

3. Государственные программы для отдельных категорий населения. К примеру, отдельно приняты программы учитывающие специфику молодых семей, в таких программах учитываются не только механизмы помощи в приобретении жилья, но и методы улучшения других факторов жизни данной категории граждан, которые косвенно приведут к повышению возможности приобретения жилья.[6]

4. Ипотечное кредитование. Как уже отмечалось выше, ипотечное кредитование в России все еще находится в стадии совершенствования. Ипотека способна простимулировать спрос граждан на жилье, но только в случае если предложение жилья выше, чем спрос на него. Данный инструмент будет позволять решить жилищную проблему только при высоком уровне доходов и темпах их роста, превышающих рост цен на рынке жилья. В противном случае использование ипотечного кредитования приводит к росту цен на жилую площадь, что и произошло в России в последние годы. С учетом этого, государственная поддержка должна распространяться не только на кредитную ипотеку, как это делается в настоящее время, но и на накопительные схемы, от которых в ходе развития жилищной политики государство почти полностью отказалось. [4]

Для реализации жилищной политики применяются и некоторые другие методы стимулирования развития жилищной сферы: реализация жилищных сберегательных программ, ипотечное кредитование на региональных условиях, государственно-частное партнерство, жилищно-строительные кооперативы и др. [8]

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что улучшение жилищных условий населения выступает важнейшим показателем повышения благосостояния граждан, а также основой политической и экономической стабильности государства. Качество жилищного фонда и наличие доступного и комфортного жилья для различных категорий граждан выступает индикатором степени социально-экономического развития страны и уровня жизни ее населения.

В связи с этим, видится, что наиболее успешная стратегия государства в реализации жилищной политики состоит в создании и стимулировании максимально благоприятных условий жизни для социально и экономически активных слоев населения, в содействии в формировании среднего класса, с одновременной поддержкой социально незащищенных слоев населения. То есть во многом жилищная политика должна быть направлена на уменьшение бедности.

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 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства"
3. Федеральная целевая программа "Жилище" на 2015-2020 годы (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 25 августа 2015 г. № 889)
4. Бадертдинова, З. Ф. Факторы, динамика и специфика российской бедности [Текст] / З. Ф. Бадертдинова // Экономика и управление. – 2007. – № 6. - С. 66-71. – 0,49 печ. л.
5. Кириченко К.Р. Роль и значение ипотечного кредитования в современных условиях // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2015. № 7 (53). С. 72-74.
6. Прокофьев К.Ю. Государственная жилищная политика: цели, задачи, принципы и проблемы формирования и реализации. Журнал «Региональная экономика: теория и практика» 43(418) - 2015 ноябрь
7. Россинская Г. М., Ибрагимова З. Ф. Потребление бедных // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. - 2015 - №1.
8. Япарова-Абдулхаликова Г.И. Теоретико-методические аспекты исследования доступности жилья населения / Ибрагимова З.Ф., Япарова-Абдулхаликова Г.И. // Экономика и предпринимательство. – 2015 г. - №8 (Ч.1.)

Талдыкина Д.Е.
студент группы ГМУ-1321
заочной формы обучения, магистратура

ПРОБЛЕМЫ ДОРОГ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА СРЕДНЕУРАЛЬСК

Автомобильные дороги – это как кровеносная система организма, снабжающая всеми жизненно важными составляющими человеческие селения: поселки, города и страны для благополучного проживания граждан. Автомобильные дороги, как и другие инженерные сооружения, требуют постоянного ухода и своевременного устранения повреждений и неисправностей, появившихся в процессе эксплуатации.

Повреждения дорог, а также износ покрытия происходят от воздействия нагрузок от автомобильного транспорта и влияния природно-климатических факторов. Основным «врагом» разрушения асфальтобетонного покрытия на проезжих частях является вода, пробравшаяся в микротрещины и с приходом холодов замершая прямо в поверхности дороги. Талые воды при резком потеплении носят катастрофический характер, в весенний период обильное таяние снега

заполняет все пространство автомобильных дорог, тротуаров ища путь ухода естественным путем, что приводит к затоплению самого низкого места в отношении окружающей территории. Скопление воды сохраняется до естественного испарения, в реальности может занимать от 1 недели до 1 месяца, что говорит о том, что весь период дорога будет эксплуатироваться автомобильным транспортом, размывать и разрушая ее. Такой же эффект происходит от осадков в виде дождя в весенне-осенний период, проливных летних дождей.

Большинство городских магистралей на сегодняшний день имеют старую ливневую канализацию, не справляющуюся со сточными водами, или были вообще устроены без полосы отвода.

На дорогах городского округа Среднеуральска можно наблюдать полное отсутствие полосы водоотвода. Во время сезонного выпада осадков вода стоит на дорогах, обочинах и тротуарах. Уклон дорог не предусмотрен. Вода при невозможности найти себе дальнейший свободный путь, скапливается, происходит образование луж, что приводит к повреждениям дорожного покрытия. Учитывая специфику наших климатических условий (пример летний период проливных дождей 2014-2015 г.), очень важно уделять этой проблеме больше внимания.

Решением такой проблемы является устройство ливневых канализаций, дренажных канав, обочин, откосов. При строительстве необходимо предусматривать уровень уклона дорог. Все эти меры будут бессмысленны, если в населенных пунктах нет эффективных очистных сооружений, которые будут рассчитаны, и смогут принимать весь объем вод всего города.

Реализация данных мероприятий предусматривает четкую последовательность от одного этапа к другому, но проблема малых городов - малый бюджет. Зачастую проведение глобальных работ, грозит большими затратами, в связи с чем тормозится на стадии проектов.

На сегодняшний день, Среднеуральским городским водоочистным сооружениям ливневых сточных вод и канализации требуется реконструкция, т.к. она не в состоянии обслуживать растущий город. В городском округе Среднеуральске ООО «Тепловодоканал» отказывается принимать талые и сточные воды, т.к. не имеет возможности справиться с существующими объемами. Эта проблема не только данного города, но и проблема огромного количества муниципалитетов сталкивающихся с такой же ситуацией.

Существуют следующие пути решения:

1. Проведение ремонта и реконструкций, тем самым увеличивая мощности очистных сооружений;
2. Монтаж ливневых канализаций;
3. Устройство дренажных канав.
4. Участие в программах для софинансировнаия из областного бюджета местных проектов.

Еще одна проблема заключается в сложных климатических условиях. В России существует 4 сезона, у каждого своя характеристика и особенности.

Зима – это климатическое явление обусловленное низкой температурой воздуха до – 45Со, и обильным выпадением снега. Осенью можно наблюдать обильное выпадение осадков в виде дождя, соответственно большое скопление воды на поверхности, грязь и слякоть. Температура воздуха колеблется от плюс 7 - 10 Со до минус 1 - 10 Со. С первое марта наступает весна, температура воздуха прогревается и переходит постепенно в плюсовую. Происходит массовое таяние выпадшего снега, оттаивание земли, мерзлоты.

Мерзлота – это поверхностная часть земли, которая длительный промежуток времени находилась под влиянием температуры воздуха ниже 0 Со. Процесс оттаивания поверхностного грунта на Урале считается с 15 мая д 15 июня.

С первого июня наступает четвертый сезон – Лето. Лето длится три месяца сопровождается плюсовой температурой воздуха от плюс 15 Со до плюс 34 Со. Уральское лето зачастую сопровождается не погодой, проливными дождями, что соответственно не способствует проведению ремонтных работ дорог. С середины июня наступает благоприятная погода для проведения ремонтов дорог, температура воздуха достаточно теплая и минимально выпадения осадков. Июль - горячая пара для строительно-ремонтных работ. И так, в году 365 календарных дней, ежедневно идет интенсивная и беспощадная эксплуатация дорог как легковым, так и грузовым, крупногабаритным автотранспортом. Из 365 дней только в летний период, который длится около 75 дней, есть возможность производить качественные ремонтные работы на дорогах. В начале июня, с 1 по 15 число, по официальным данным, сходит мерзлота. Происходит прогревание и смещение поверхностного слоя почвы. В июле и августе существует большая вероятность выпадения осадков, которые не дают возможности вести работы. В итоге, сроки ремонтных работ настолько малы, что восстановить большой объем дорожного полотна, провести ямочный ремонт, строить и реконструировать тротуары, нет возможности. Работы производимые в другие промежутки времени приводят к удорожанию и отклонению от технологий проведения данных видов работ.

Для проведения строительных и ремонтных работ в соответствующие погодные условия есть, необходимо установить строгий контроль сроков подготовки документов для проведения электронных аукционов. На официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок можно наблюдать дату объявления извещения о проведении электронного аукциона, дату проведения аукциона и дату объявления победителя – подрядчика который обязуется выполнить условия контракта. Во многих случаях дата извещения об объявлении электронного аукциона соответствует тому времени, когда уже необходимо проводить ремонтные

работы. Так же во исполнение Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 года № 44-ФЗ, необходимо соблюдение сроки публикации документов, сроки проведения аукциона, сроки заключения контракта и публикация их на официальном сайте. Минимальным сроком проведения данной процедуры в соответствии с законодательством считается 20 дней, сроки обязательно увеличиваются при высокой стоимости контракта, чем больше сумма, тем дольше процесс оформления. Примером является опыт 2016 года проведения ремонтных работ объездной дороги областного значения г. Верхняя Пышма – г. Среднеуральск – п. Исеть подрядной организацией ООО «УралДорЗнак». Государственным казенным учреждением Свердловской области «Управление автомобильных дорог» размещено извещения от 19.07.2016 года № 0162200011816001078 об проведении электронного аукциона на выполнение работ по организации капитального ремонта автомобильной дороги г. Верхняя Пышма – г. Среднеуральск – п. Исеть на участке км 5+480 – км 12+000 на территории городского округа Среднеуральск. Датой заключения контракта является 24.08.2016 года, таким образом к выполнению работ подрядная организация может приступить, в лучшем случае в сентябре месяце, при условии, что оборудование, техника и рабочая сила в исправности и наличии, все вопросы урегулированы с местной властью, согласованна схема перекрытия автомобильной дороги с сотрудниками ГИБДД. Эта проблема повсеместна!

Пути решения данной проблемы:

1. В соответствии с территориальными погодными условиями, и ограниченным количеством солнечных дней, электронные аукционы должны проводиться заблаговременно, и жестко контролироваться. Тем самым исполнитель обязан провести всю подготовительную работу, передать документы в отдел закупок, отдел закупок проведет электронный аукцион, определит подрядчика, заключит контракт. Проведение электронных аукционов должны быть выполнены до первого мая.

2. Разработать и утвердить список мероприятий обязательных работ, таких как нанесение дорожной разметки, выполнение текущего и капитального ремонта и т.д.

Талдыкина Д.Е.
студент группы ГМУ-1321
заочной формы обучения, магистратура
Россия, г. Екатеринбург

НЕДЕЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Безопасность дорожного движения является одной из важных социально-экономических и демографических задач Российской Федерации. Аварийность на автомобильном транспорте наносит огромный материальный и моральный ущерб как обществу в целом, так и отдельным

гражданам. Дорожно-транспортный травматизм приводит к исключению из сферы производства людей трудоспособного возраста. Гибнут или становятся инвалидами дети.

В городском округе Среднеуральск было принято решение провести неделю безопасности дорожного движения. Начальник МКУ «Управление образованием ГО Среднеуральск» Кулагина Светлана Алексеевна утвердила Приказ от 04.02.2016 года № 19-01-08 «О проведении недели «Открытых» мероприятий по профилактике детского – транспортного травматизма в образовательных организациях». Участие приняли 3 дошкольных учреждения, 2 общеобразовательных учреждения. Цель проведения данного мероприятия - определить реальные знания детей правил дорожного движения, выяснить проблемные вопросы, способность усвоения информации, отношение детей к требованиям и исполнению правил.

В детских садах программа выстроена в игровой форме, вследствие чего дети отвечают на вопросы не задумываясь, не подбирая слов, а значит, имеющиеся знания это то, что они используют в повседневной жизни машинально. В детском саде МКДОУ №15 дошкольники в возрасте от 6 до 7 лет проявили себя как ответственные пешеходы. В изучении Правил Дорожного Движения им помогал нарушитель Карлсон, который не знал и не понимал, как правильно переходить дорогу, так же участники совместно были ознакомлены с дорожными знаками. Особенность этого мероприятия была в том, что детям доносили смысл важности светоотражающих элементов. Данные элементы нужно прикреплять на самое видное место, это может быть решающим моментом, особенно в темное время суток, для водителя нажать на газ перед пешеходным переходом или нет.

В детском саду где возраст воспитанников от 4 до 5 лет группа была из 21 человека, в этом возрасте сложнее проводить занятия так как дети еще неусидчивые, при потере контакт с детьми, их внимание рассеивается. На игровом уроке использовались мультипликационные герои Маша и Медведь задача которых была давать не правильные ответы сбивать малышей. Мероприятие было проведено в соответствии с возрастом, уклон шел на усвоение правил, запрещающих нарушения, в том числе и огромную опасность игр вблизи проезжей части. В данном учреждении заведена книга с пройденным материалом, в виде раскраски, и со свободным местом для вновь изученного материала. Во внимания приняты нововведения и включены в программу изучение новые дорожные знаки, в том числе и со светоотражающими элементами на желто-зеленом фоне.

МКДОУ детский сад №3 представил целую театральную постановку, дети пели, танцевали, рассказывали стихи. Обучали сказочный персонаж Незнайку основам правил дорожного движения. В мероприятии задействовано 27 детей, ребята произвели фурор, были хорошо подготовлены все мероприятие прошло слажено единой постановкой. Организатор задавала вопросы, участники сразу отвечали. Особенность этого занятия в том, что дети, изучая дома с родителями все стихи и песни,

напоминали им о том, как важно уделять внимание именно близким на объяснение ребенку правил безопасности дорожного движения.

Во всех трех дошкольных учреждениях рассматривались такие важные темы как: знание светофорного объекта, правила перехода дороги по пешеходному переходу, что такое велосипедная дорожка и как правильно на ней ездить.

В МАОУ – НОШ №5 открытый урок проводили у первоклассников. Задействовано было два класса. Ученикам загадывались загадки, ставились задачи для решения с соблюдением правил дорожных движений, проводилось соревнование между двумя классами, несмотря на всю сложность, ребята справлялись со всем с легкостью. Большое внимание посвятили изучению дорожных объектов на перекрестке автомобильных дорог. Уровень знаний ребят впечатлил: ребята знали элементы дорог, составные части перекрестка, что такое регулируемый перекресток, и как переходить дорогу по нерегулируемому перекрестку.

В МКОУ – СОШ № 6 провели интеллектуальную игру по правилам дорожного движения «Познавайка». Ученики третьего класса, участвовали в конкурсной программе, дети вспомнили дорожные знаки, включая все 7 групп, начиная с предупреждающих, заканчивая дополнительными табличками. Ребята закрепили знания об истории возникновения светофора, разбирали дорожные ситуации, запечатлённые на экране, включая комментирование причин дорожных происшествий.

Все участники мероприятий получили наставления, пожелание от инспектора по пропаганде безопасности дорожного движения. Приятным завершением мероприятий было вручение дипломов об отличных знаниях правил дорожного движения.

Проводимые мероприятия по безопасности дорожного движения приносят результат:

1. Повторение пройденного материала, укрепление знаний, изучение нового.
2. Формирование сознания, которое будет воспринимать окружающую среду уже с учетом знаний существующих правил дорожного движения, и пониманием необходимости их исполнения при любых обстоятельствах.
3. Подготовка к данным мероприятиям, изучение стихов песен – это совместная работа родителей и ребенка, благодаря которой родители уделяют внимание в воспитании сознания правил дорожного движения, что очень важно в маленьком возрасте.
4. Подготовка нового материала, адаптированного под новое быстро учащееся поколение.

При решении вопроса безопасности дорожного движения необходимо не только модернизировать дорожную сеть, но и заниматься уровнем знаний, а именно прививать с детства культуру применения ПДД. С существующем поколением с искаженным сознанием об обязательном исполнении ПДД

вести корректирующую работу, а с поколением, у которого еще не сформировались не правильные навыки вести усиленные занятия по обучению. Если взрослых участников дорожного движения мышление глобально не изменить возможно только корректировать, то в юных нужно закладывать фундаментальные основы, основы исполнения ПДД и правильную культуру восприятия ПДД.

Талдыкина Д.Е.
студент группы ГМУ-1321
заочной формы обучения, магистратура

ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Безопасность дорожного движения (БДД) очень важная составляющая часть социума. Данную сферу не редко обделяют вниманием, не осознавая ее важность. Вопрос с каждым годом обостряется, наблюдается рост дорожно-транспортных происшествий, где виновниками являются как пешеходы, так и водители. При резком увеличении автомобильного потока, развитии инфраструктуры отношение к правилам пренебрежительное. Люди норовят не соблюдать правила, а обойти их. Это российский менталитет.

Если рассматривать понятие БДД, то под правилами понимается нормативно-правовая база действующая в области обеспечения безопасности дорожного движения. Должно быть четкое понимание того, что эти правила нужно соблюдать не для того, чтобы удовлетворить надзорный орган, контролирующий БДД, и не для того чтобы привлечь к ответственности, а для того чтобы снизить риск угрозы жизни и здоровья граждан. Существует множество проблем БДД, но в данной статье будет рассмотрено предложение при решении которого, можно достичь хороших показателей.

03.10.2013 года утверждено Постановление Правительства Российской Федерации № 864 «О федерально целевой программе «Повышение безопасности дорожного движения в 2013 – 2020 годах», на федеральном уровне исполнение ее отслеживает Правительство Российской Федерации, на региональном администрации управленческих округов, на муниципальном администрации города. В Федеральный и региональный уровень власти входит обязанности разработка и составление плана по улучшению показателей в сфере БДД, контроль и соблюдение плана, сбор статистической информации, принятие заявок на участие в региональной и федеральной программе. Выполнение данных мероприятий - это очень трудоемкий и кропотливый труд. Исполнение в конечном итоге ложатся на муниципалитеты. Муниципалитет должен создать и утвердить программу, вести работу по исполнению поставленных задач в данной программе, контролировать вступившие в силу изменения, следить за актуальностью, вносить корректировки, предоставлять отчеты и статистическую информацию, заниматься продвижением и пропагандой БДД на территории

муниципалитета, обучать и повышать квалификации сотрудников, проводить городские мероприятия. Вести работу с образовательными и дошкольными учреждениями в сфере безопасности дорожного движения. Проводить надзор над организациями, занимающимися перевозкой пассажиров по муниципальным маршрутам, вести контроль за организацией перевозок детей. Вести взаимодействие и сотрудничество с инспекторами ГИБДД.

Безусловно, в муниципалитетах данная работа ведется, но проводится точечно, от раза к разу, специалистами разных отделов и подразделений, и часто во исполнение предписаний, данных надзорными органами. Работа носит краткосрочный и временный характер исполнение промежуточных задач. На данном этапе решения проблем не существует единой системы, нет специалистов, которые свели бы воедино весь спектр мероприятий направленных на обеспечение безопасности дорожного движения.

На примере городского округа Среднеуральск рассмотрим, как выполняются основные требования по обеспечению безопасности дорожного движения. В администрации создана комиссия по БДД, секретарем которой является ведущий инженер МКУ «Управления ЖКХ», в его обязанности входит составление плана работы комиссии на год, то есть определение основных мероприятий, исполнение которых должно, в текущем году, повысить уровень общественной безопасности на дорогах. Этот вопрос специалистом курируется и исполняется как дополнительная нагрузка к основной работе. Планы составляются в упрощенной форме, с учетом наименьшей загруженности исполнителя. Перспективных планов развития нет, общей стратегии на ближайшие годы не разработано. Необходимо разработать, согласовать, утвердить и внедрить программу по безопасности дорожного движения. В городе Среднеуральске программа проходит стадию согласования.

Направление по обустройству дорожной сети входит в обязанности другого инженера, а именно нанесение дорожной разметки, установка дорожных знаков, устройство пешеходных переходов, установка дорожных и пешеходных ограждений, заключение договоров и их сопровождение по обслуживанию светофорных объектов, механизированная уборка дорог.

За социальную информированность и просвещение правил безопасности дорожного движения отвечает отдел «Управления образованием». На площадках детских садов и школ проводят обучающие игры, уроки. Разрабатываются программы для детей, преподавателей и их обучение по данным программ. Но этой работе отведено крайне мало и недостаточно времени. Мероприятия, в виде проведения «Дня БДД», где проводились уроки, конкурсы, викторины, соревнования не финансируются, или выделяется недостаточно средств. Чтобы заинтересовать детей хотелось бы видеть яркие и интересные мероприятия, с привлечением отдела культуры. Методические материалы не обновляются, видео материалы отсутствуют, информационные носители имеют большой срок давности.

На данном примере ясно, что работа ведется, но во исполнение обязательных, срочных поручений. Каждый специалист несет ответственность за свою очень узкую деятельность, целью которой является скорейшее исполнение и освобождение от данных задач. Отсутствует мотивация на эффективную работу в сфере безопасности дорожного движения, работу благодаря которой можно строить планы на будущее по развитию системы на территории.

Сотрудничество с инспекторами по безопасности дорожного движения происходит по необходимости, нет связи и общей заинтересованности по решению городских проблем.

Исходя из выше изложенного, мы видим, что проблема разобщённости специалистов, отсутствие общего координационного центра тормозит работу по улучшению работы по БДД, главной задачей которой является предупреждение причин возникновения дорожно-транспортных происшествий, снижения тяжести их последствий.

Необходимо ввести в штатное расписание каждого муниципалитета должность специалиста, в должностные обязанности которого будет входить: ведение политики по безопасности дорожного движения на территории муниципального образования, формирование и исполнение плана мероприятий отвечающего интересам и потребностям города, формирование, утверждение и распределение бюджета, направленного на улучшение статистических показателей. Разработка и ведением соответствующих Положений, Регламентов, Планов, Приказов, инструкций и т.д.

В таком случае работа будет поставлена на достижение результата, а не выполнение временных задач.

Таминдарова А.Р.
магистрант 2 курса
Институт права БашГУ
Фирсова Н.В., к.юр.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГУ
Российская Федерация, г. Уфа

КРИТЕРИИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИИ

Физическим лицом считается любой гражданин, не имеющий отношения к бизнесу, это субъект гражданского права (носитель прав и обязанностей). Банкротом его может назвать только арбитражный суд, если он не может выполнить все свои обязательства перед кредиторами. Это установлено законодательством Российской Федерации[4].

Банкротство физического лица проводится на основании и в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». В главе 10 данного закона, которая называется «Банкротство граждан», отводится особая роль

несостоятельности физического лица. Под неплатежеспособностью гражданина в соответствии с п.3 ст. 213.6 понимается его неспособность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей .

Рассматривая критерии банкротства физического лица, невозможно не отметить и проблемы, возникающие в определении их. До сих пор остается открытым вопрос в отношении суммы требований к должнику, достаточной для инициации процедуры банкротства физического лица.

Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику превышают пятьсот тысяч рублей и просрочка составляет более трех месяцев. Вместе с тем, сумма долга должна превышать стоимость имеющегося имущества у должника. Данное требование установлено в ст. 213.4. ФЗ № 127.

Но при этом у самого должника имеется право на подачу заявления о признании банкротом в арбитражный суд. Значит, гражданин может подать заявление о банкротстве и при сумме долга до пятисот тысяч рублей. При этом физическое лицо должно предвидеть, что не сможет своевременно исполнять денежные обязательства и оплачивать обязательные платежи, к которым относятся коммунальные расходы, налоги и т.д. Кроме этого, гражданин должен отвечать признакам неплатежеспособности[2].

Получается, что условия банкротства физических лиц названы, однако, как показывает практика, их можно обойти. Но, в случае если, у физического лица планируется поступление денежных средств от ежедневной деятельности, либо иные доходы, включая и погашение задолженности перед ним, и, если этих средств достаточно для исполнения денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, срок исполнения которых уже наступил, перед кредиторами в течении определенного времени, в таком случае гражданин не будет признан неплатежеспособным.

Согласно п.3 ст.213.6 к обстоятельствам, позволяющим считать должника неплатежеспособным, можно отнести:

1. отсутствие доходов от любой деятельности гражданина или от погашения доходов в том числе от погашения задолженности перед ним;
2. предоставление должником в суд справок о том, что на банковских счетах отсутствуют денежные средства
3. предоставление подтверждённой информации об отсутствии зарегистрированных за должником прав на объекты недвижимости, отсутствие транспортных средств
4. предоставление сведений о лицах, находящихся на иждивении должника, медицинская справка об инвалидности, заболевании, с наличием которых должник не имеет возможности работать и т.д.

Список данных обстоятельств неограничен и может варьироваться от ситуации, и очевидно, что категория является оценочной и будет

складываться исходя из судебной практики.

Таким образом, вопрос о праве и обязанности подачи заявления должника на самого себя при наличии одних и тех же условий наступления последствий остается открытым и нуждается в официальном толковании, но, скорее всего, стоит правильно полагать, что обязанность подать заявление наступает при наличии требований кредиторов в размере 500 тысяч рублей и более, а право на подачу возникает при наличии признаков неплатежеспособности и недостаточности имущества[6]. Многие правовые компании в своих рекламных брошюрах, в новостных материалах указывают именно 500 тысяч рублей долга в качестве обязательного условия при инициации процедуры банкротства. Возможно, таким образом, юридические фирмы и организации арбитражных управляющих пытаются уменьшить число невыгодных для себя дел и компенсировать скромное вознаграждение за счет процентов от реализованного имущества. Однако при этом они вводят в заблуждение должников, которые из-за этого неверно воспринимают положения закона и упускают из виду возможность подачи заявления и при меньшем размере долга[5].

К одной из проблем в определении критериев банкротства граждан относятся и признаки фиктивного банкротства - это заведомо ложное публичное объявление гражданином о своей несостоятельности (банкротстве).

Год со дня принятия закона показал, что не все граждане готовы подать заявление на признание себя банкротами. Прежде всего, это происходит в силу следующих причин:

1. Низкая осведомленность населения о процедуре банкротства.
2. Чтобы суд признал заявление гражданина о банкротстве обоснованным, необходимо собрать солидный пакет документов. Не всем должникам это по силу, особенно тем, которым раньше никогда не сталкивались с документационной работой. И даже, при отсутствии одной положенной справки, суд может отказать брать дело в работу. И таких примеров немало. Например, в суде Н. Новгорода, в связи с тем, что должник не предоставил справку из ГИБДД об отсутствии у автомобиля, был вынесен отказ в рассмотрении дела[7].
3. Расходы, которые необходимо будет понести при инициировании процедуры банкротства, так государственная пошлина за подачу заявления, составляет 6 000 рублей и оплата работы финансового управляющего - 10 000 рублей. И потом, помимо оплаты услуг финансового управляющего человеку нужно будет найти деньги на погашение расходов для ведения процедуры.

Совокупность перечисленных причин делают процедуру банкротства не столь простой и привлекательной, какой ее хотели бы видеть должники. Но, несмотря на это, финансовое банкротство физического лица на сегодняшний момент - это единственный законный способ списания долгов. В первые месяцы с момента принятия поправок в закон, в судах

рассматривались десятки дел о банкротстве, но со временем данная процедура набрала оборотов и к осени 2016 года в Арбитражных судах на рассмотрении находится порядка 15 000 дел.

Тем не менее, эксперты утверждают, что эти цифры ни о чем не свидетельствуют, как показали другие исследования, на данный момент потенциальных банкротов в России насчитывается больше 600 000[8].

Таким образом, закон все еще требует доработки. Для решения сложившихся проблем необходимо определить четкие критерии банкротства граждан, разграничить их в зависимости от различных социальных слоев населения и жизненных ситуаций, разработать и упростить механизм банкротства. Положения, посвященные несостоятельности физических лиц, пока еще далеки от идеала, однако их совершенствование представляется возможным и реальным.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ ФЗ / принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.: (ред. от 03.07.2016) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ: принят ГД ФС РФ 27 сент. 2002 г.: одобр. Советом Федерации 16 окт. 2002 г.: (ред. от 03.07.2016) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. О некоторых вопросах, связанных с введением в действие процедур, применяемых в делах о несостоятельности (банкротстве) граждан [Электронный ресурс]: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 13.10.2015 N 45 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Банкротство физических лиц: содержание и основные аспекты [Текст]Таминдарова А.Р., Фирсова Н.В. - «Современные тенденции в научной деятельности»,- М.: НЦ «Олимп», 2015г.
5. Криворот Д. А. Низкая эффективность и сложность механизма как ключевая проблема института банкротства физических лиц в Российской Федерации [Текст] // Юридические науки: проблемы и перспективы: материалы V междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань: Бук, 2016. — С. 46-49.
6. Сорокин А. [Электронный ресурс]: Банкротство физических лиц// Жилищное право. 2016. № 1.Режим доступа: http://отрасли-права.рф/article/17108
7. Ассоциация поддержки физических лиц при банкротстве [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.klerk.ru/law/articles/439450/
8. О чем говорит статистика по банкротству физлиц? [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://bankrotconsult.ru/zakon-o-bankrotstve-fizicheskih-lits-itogi-raboty-za-god/

УДК 338.467.6

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Бекова Р.М.
студент
институт экономики и управления
Северо-Кавказский Федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ЭКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМА В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

В статье показана актуальность формирования туризма в системе мирового хозяйства. Особая роль отводится развитию экстремального туризма на современном этапе. В работе приводится характеристика его специфики, проанализированы перспективы развития в Северо-Кавказском федеральном округе.

Ключевые слова: экстремальный туризм, перспективы развития, региональная система.

Relevance of formation of tourism in system of the world economy is shown in article. The special part is assigned to development of extreme tourism at the present stage. The characteristic of its specifics is provided in work, the prospects of development the North Caucasian Federal District are analyzed.

Keywords: extreme tourism, prospects of development, regional system.

Современное состояние общественной жизни характеризуется высокими темпами движения, нарастающим на этом фоне социальным напряжением и стрессовыми ситуациями. Специалисты советуют для решения психологических проблем современного общества больше внимания уделять получению новых впечатлений, активному отдыху, занятиям спортом. Однако, надо отметить, что получение впечатлений, особенно в необычных видах туризма, зачастую связанно с риском, не исключением и является экстремальный вид спорта.

Современный поток экстремального туризма начинает вновь набирать обороты, однако его поток все еще в разы меньше чем в СССР. В советский период в большинстве своем был представлен пешим туризмом и поток туристов пользующихся данным видом развлечений составляя до 20 млн. человек. На сегодняшний день поток экстремальных туристов оценивается примерно до 8-9 млн. человек, причем около 40% потребителей составляют женщины [1].

Несмотря на вновь нарастающую популярность, экстремальный труизм занимает двоякую позицию в туристическом бизнесе. С одной стороны, как самостоятельный вид туризма распространяемый, в основном, в горах и на горнолыжных курортах массово пользуется спросом, принося при этом значительную экономическую выгоду (доходность его составляет

до 800-900 млн. рублей в год). С другой стороны, наиболее популярные виды экстремального туризма предлагаются летом на пляжах черноморского побережья в рамках оздоровительного или лечебно-оздоровительного туризма и проходят через механизм экскурсионного обслуживания. По оценкам аналитиков на курортах только г.Сочи на пике сезона предлагаются и дайвинг, и катание на парашюте и даже рафтинг (в течение пляжного сезона данными услугами может воспользоваться от 0,5 до 18 тыс. человек) [2].

Изучение теоретических основ экстремального туризма показал, что достаточно четкого определения понятия экстремального туризма не сформулировано, также оно законодательно не закреплено.

Этимология данного понятия происходит от латинского «extremum»-«крайний» и соотнося его с туристическими предпочтениями можно трактовать как: находящийся в состоянии высокой или очень высокой степени напряжения; находящийся за пределами обычного или разумного, чрезмерный. Наиболее часто в русском языке эта трактовка употребляется в сочетании с такими категориями, как «ситуация», «нагрузки», «спорт»[16].

Таким образом, экстремальный туризм представляет собой специализированный вид туризма, целью которого является получение новых впечатлений и отдых, связанный с осознанными, продуманными и определенными нагрузками на организм человека в условиях четко выверенного риска, требует специальной подготовки и практического опыта, осуществляется с помощью специальных знаний, навыков, техники и экипировки.

Категория экстремальности в данном виде туризма должна соответствовать следующим условиям: нагрузка на организм туриста должна ограничиваться предельно-допустимыми нормами, разграничивающими туризм от выживания; обязательность наличия риска, с минимализацией вероятности наступления критической ситуации, с 100% контролем потенциально опасных случаев для жизни человека, т.к. туризм во всех своих видах должен быть безопасен.

Наиболее перспективным регионом для развития экстремального туризма считается Северо-Кавказский федеральный округ, уникальность и разнообразие природно-климатических ресурсов которого создает благоприятные условия для развития туристско-рекреационного комплекса. Горные вершины Центрального Кавказа издавна привлекают российских и иностранных альпинистов. Интенсивно данный регион стал осваиваться во второй половине XIX в. Больше всего экстремальных туристов привлекает, конечно же, Эльбрус.

Наиболее экстремальным направлением является даунхилл, перспективен воздушный экстрим, или парапланеризм (наиболее благоприятные условия для него наблюдаются в Приэльбрусье и Чегемском ущелье, где он и развивается), распространяется бэйсклаймбинг (возник как вариант совершения восхождения с последующим прыжком с вершины с

парашютом).

Популярным во всем мире, а также в Кабардино-Балкарии становится дайвинг (глубоководные погружения со специальными аппаратами, обеспечивающими дыхание пловца). Карстовое Голубое озеро (глубиной 258 м) в Черекском районе привлекло российских, а в последние годы и зарубежных экстремалов глубоководного погружения.

Довольно широкое распространение в настоящее время во всех горных регионах получил коммерческий автотуризм, так называемый «джиппинг»: туристам предлагается на внедорожниках совершать экскурсии к достопримечательным объектам. Предпринимались попытки организовать поездки на горных велосипедах.

Развивается в регионе спелеотуризм, для которого природой созданы все условия (карстовые пещеры с лабиринтами, гроты и полости, колодцы, подземные реки). Правда, данный вид туризма доступен только профессиональным спелеологам, пещеры пока почти не исследованы и опасны для туристов.

Несмотря на массовость и популярность экстремальных видов туризма, анализ методической литературы, публицистических материалов, социологических опросов, данных ВЦИОМ, выделяет проблемные зоны в организации экстремального туризма[6]:

- отсутствие сформированного информационного пространства экстремального туризма, в том числе неразвитое информационное сопровождение процесса организации и развития экстремального туризма.
- отсутствие профессиональных квалифицированных кадров, осуществляющих организацию и реализацию экстремального туризма, а также несформированность эффективной системы профессиональной подготовки кадров для данной сферы туризма;
- неразвитость инфраструктуры экстремального туризма: труднодоступность объектов экстремального туризма, необходимость специализации, необходимость расширенных ресурсов для обеспечения высокого качества данных услуг, однозначно требуют создания специальной инфраструктуры;
- в сравнении с прочими видами туризма, более высокая стоимость, как самих туров, так и соответствующей экипировки;
- ограниченность страховых услуг в системе экстремального туризма, представленных традиционными пакетами услуг (добровольное личностное, имущественное страхование).

Решение проблемных вопросов и необходимость развития отрасли экстремального туризма актуальных вопросов развития требуют разработки единой стратегии развития сферы экстремального туризма, учитывающим золотую середину между целесообразным и необходимым в обеспечении качества услуг экстремального туризма, организацией соответствующей инфраструктуры и обеспечением гарантии безопасности рисковых видов туризма.

Использованные источники:
1. Официальный сайт ВЦИОМ http://wciom.ru
2. Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. Сборник научных статей и материалов VIII Международной научно-практической конференции. Выпуск 8. Часть 2. – М.: МГИИТ, 2015. – 342 с.
3. Галачиева Л. А., Шагин С. И. Экстремальный туризм: пути и перспективы развития на Центральном Кавказе // Известия ДГПУ, №2, 2015
4. Золотарева Ю.В. Социально-экономические аспекты развития туристского кластера в Северо-Кавказском федеральном округе// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований – 2014. - №8.

УДК 339.13.017

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Узденова З.Х.
студент 3 курса
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

МИРОВОЙ РЫНОК ЗОЛОТА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

*В статье рассматривается формирование мирового рынка золотых запасов, показывается его роль в международной экономической системе. Раскрывается деятельность основных бирж, торгующих металлами. Особое внимание уделяется лидерам данной отрасли. Особое внимание уделено масштабам п****роизводства золота по странам.***

Ключевые слова: золото, мировой рынок, международная торговля, региональные системы.

In article forming of the world market of gold stocks is considered, its role in the international economic system is shown. Activities of the main exchanges trading metals reveal. Special attention is paid to leaders of this industry. Special attention is paid to scales of production of gold over the countries.

Keywords: gold, world market, international trade, regional systems.

Рассматривая золото как товар, можно отметить то золото - это один из самых востребованных инструментов в биржевой торговле. Б Лондонская (LME) биржа металлов - это биржа, на которой формируется цена на золото Цена золота, установленная на данной бирже, является основой при установлении цены данного металла на прочих мировых биржах, на которых осуществляются подобные торги.

Считать, что величина золотого запаса той или иной страны влияет на её экономическую независимость, то есть, чем больше запас, тем выше уровень экономической независимости. Ликвидность золота на

международной арене поддерживается наличием мирового золотого запаса.

Как известно в мире существует множество бирж, торгующих металлами, но в свою очередь лидерами являются не все. К лидирующим биржам относятся:

– Лондонская биржа металлов (The London Metal Exchange, LME),
– Нью-Йоркская товарно-сырьевая биржа (NYMEX и COMEX),
– Шанхайская биржа золота (Shanghai Gold Exchange),
– Федерация фондовых бирж Азии и Океании (Asian and Oceanian Stock Exchanges Federation/AOSEF).

Если сравнивать Российский биржевой рынок с мировым, то данная отрасль в нашей стране находится в зачаточном состоянии.

Неотъемлемой частью коммерческой политики российских банков является Российская биржа драгоценных металлов, поскоку в России отсутствует своя государственная торговая площадка, где могли бы устанавливаться собственные котировки, вследствие этого нашим банкам приходится ориентироваться на мировые цены. Это создает не малое количество проблем из-за нынешнего курса доллара

В нашей стране в 2008 году появилась идея создания собственной биржи металлов, которая могла бы конкурировать с Лондонским аналогом, но эта идея не смогла достичь желаемого результата. Также была создана Московская биржа цветных металлов, но в 2011 году она была закрыта.

На сегодняшний день существует интернет ресурс «Российская Биржа Металлов» - это портал где участие в торгах возможно в режиме реального времени, через интернет по торговле металлами, различным сырьем и услугами. С помощью этого портала можно приобретать металл и реализовывать различную металлопродукцию.

Нынешней ситуации рынка драгоценных металлов в России - это закрытый рынок с ограниченным обращением драгоценных металлов и привилегированным положением государства как основного покупателя. Есть весомая вероятность вероятность превратиться из лидеров по добыче и экспорту золота в крупного покупателя. Если установить механизм свободного ценообразования, выработку концепции свободного рынка драгоценных металлов РФ, то можно изменить ситуацию на данном рынке избавленного от множества искусственных правоприменительных проблем и административных барьеров.

Мировой объем производства составил около 3000т в 2015г. По сравнению с 2014г. он увеличился на 4,6% и стал лидером по годовому объему производства золота за последние 10 лет. В 2015г. из всех основных производителей золота самый большой объем был произведен в Китае и составил чуть более 16% от количества золота, произведенного во всём мире.



Рисунок 1 - Мировой объем производства золота 2005-2015гг.

Говорить о динамике с 2005г по 2015г по производству золота по странам, безусловно, лидирует, Китай, сохраняя немалый отрыв от других стран. Положительная динамика присуща некоторым страном, в которую входят: Австралия, Россия, Канада, Гана и Узбекистан.

В некоторых из этих стран были периоды снижения объемов производства, но в конечном итоге показатели стали расти. Отрицательная динамика была выявлена в странах, как: США, ЮАР, Перу, Индонезия и Папуа Новая Гвинея.

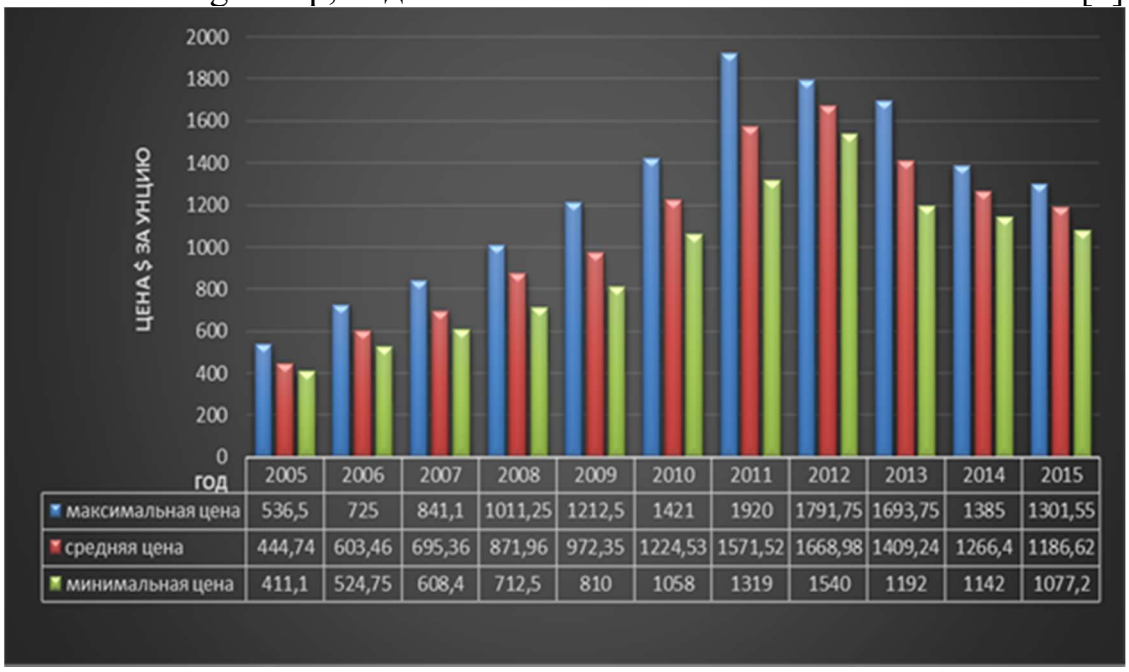
В отличие от остальных стран именно ЮАР имеет исключительно отрицательную динамику и стабильно от года в год снижает свои показатели. (табл.1)

Таблица 1- **Производство золота по странам 2005-2015гг.**

Основные производители золота в мире												
Объем производства по годам, тонн												
	Китай	Австралия	США	ЮАР	Россия	Перу	Индонезия	Канада	Гана	Узбекистан	Папуа Новая Гвинея	Всего в мире
2005	224	263	262	297	175	208	167	119	64	79	69	2548
2006	247	247	252	296	173	202	116	104	70	75	60	2486
2007	230	245	239	270	169	170	147	101	75	75	61	2473
2008	288	217	234	232	183	175	93	94	83	77	67	2409
2009	300	220	212	211	185	180	98	100	85	87	71	2570
2010	345	255	230	205	200	170	125	90	90	75	70	2652
2011	355	270	237	190	200	150	100	110	100	90	70	2687
2012	370	250	230	170	205	165	95	102	89	90	60	2659
2013	430	265	230	160	230	151	61	124	90	98	0	2800
2014	450	270	211	150	247	150	65	160	90	102	60	2860
2015	490	300	200	140	252	150	75	150	85	103	50	3000

Около 40% от мирового объема добытого золота хранится в банках по статистическим данным WGC (World Gold Council)- это Мировой совет по золоту. За счет этого именно, они располагают наиболее достоверной информацией о реальных ценах на данный драгоценных металлов, и, имеют возможность строить более точные прогнозы касаемо динамики цен на золото.

В 2016г. по оценкам аналитиков Goldman Sachs Group Inc. стоимость золота будет снижаться, вследствие чего ожидается повышение базовой процентной ставки со стороны Федеральной резервной системы (ФРС). "Наша команда полагает, что Федрезерв поднимет ставку трижды в этом календарном году - каждый раз на 25 базисных пунктов, до 1,3%", - цитирует агентство Bloomberg обзор, подготовленный аналитиками Goldman Sachs [3].



год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
максимальная цена	536,5	725	841,1	1011,25	1212,5	1421	1920	1791,75	1693,75	1385	1301,55
средняя цена	444,74	603,46	695,36	871,96	972,35	1224,53	1571,52	1668,98	1409,24	1266,4	1186,62
минимальная цена	411,1	524,75	608,4	712,5	810	1058	1319	1540	1192	1142	1077,2

Рисунок 2 – Мировые цены на золото, $ за унцию с 2005 по 2015гг.

Стоимость золота, по оценкам экспертов, опустится до $1000 за унцию к концу 2016 года.

Использованные источники:

1. Аналитический портал для трейдеров // Биржа металлов. – 2014. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://utmagazine.ru/posts/4231-birzha-metallov.html (дата обращения 10.09.2016)
2. Вести экономика//Оператор Hong Kong Exchanges окончательно купил LME. – 2012. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.vestifinance.ru/articles/20662
3. Финмаркет// Информационное агенство/ Новости экономики/ Goldman Sachs: в 2016 году упадут цены на золото, медь и алюминий. – 2016. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.finmarket.ru/news/4216061

УДК 330.322

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Узденова Ф.П.
студент 3 курса
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

В статье рассматривается роль иностранных инвестиций в российскую экономику и их влияние на экономической рост в регионах. Особое внимание посвящено раскрытию преимуществ привлечения зарубежных финансовых средств в отдельные отрасли. На примере российских регионов показывается активность финансирования и динамика объемов накопления зарубежных вложений в российскую экономику по основным странам инвесторам.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, иностранные инвестиции, экономический рост.

In article the role of foreign investments in the Russian economy and their influence on economic growth in regions is considered. The special attention is devoted to disclosure of benefits of attraction of foreign financial resources in separate industries. On the example of the Russian regions activity of financing and the loudspeaker of amounts of accumulating of foreign investments in the Russian economy over the main countries is shown to investors.

Keywords: investing activities, foreign investments, economic growth.

Как показывает мировая практика, инвестирование зарубежными государствами оказывает положительное влияние на экономику принимающих стран. Правильное использование иностранных финансовых вложений содействует эффективному развитию производства, помогает борьбе с безработицей, распространению новейших технологий, повышению конкурентоспособности товаров и услуг на международном уровне и т.д. Можно выделить целый ряд преимуществ привлечения зарубежных инвестиций в российскую экономику [3].

– страна получает дополнительное финансирование крупных инвестиционных проектов;

– совместно с денежными ресурсами в государственный бюджет поступает многолетний опыт, накопленный страной-инвестором на международном рынке;

– зарубежные инвестиции дают стимул для роста внутренних инвестиций;

– вместе с зарубежными ресурсами в инновационные проекты поступает возможность стране, принимающей инвестиционный капитал, получить доступ к новейшим технологиям и передовым методам организации производства;

– активизация экспортного потенциала страны-донора;

– развитие региональных ресурсов [2, 21 с.].

Доля иностранного капитала, которая поступает в Россию, довольно велика и для многих регионов иностранные инвестиции очень важны. Например, размер иностранных инвестиций в Северо-Кавказском федеральном округе в 2015 году составил 142 млн. долларов, или около 9088 млн. рублей.

Значительная часть иностранных инвестиций, по данным за 2015 год, сосредоточена в 15 регионах России, на которые приходится 91,1% от общего объема (таблица 1).

Таблица 1 – Крупнейшая доля иностранных инвестиций в регионах России

№	Регион России	Иностранные инвестиции, млн долларов США	Доля в общем объеме, %
1	Г. Москва	11030 25659	42,9
2	Тюменская область	6812	26,5
3	Сахалинская область	2997	11,6
4	Челябинская область	987	3,8
5	Московская область	750	2,9
6	Костромская область	720	2,8
7	Амурская область	707	2,7
8	Липецкая область	433	1,7
9	Нижегородская область	315	1,2
10	Пермский край	256	1
11	Чукотский автономный округ	255	0,9
12	Республика Башкортостан	248	0,9
13	Республика Татарстан	236	0,9
14	Приморский край	235	0,8
15	Орловская область	224	0,8

Источник: [1].

Согласно данным Росстата (таблица 2) за последние годы, основными странами-инвесторами в российскую экономику, часть которых в общем объеме накопленных зарубежных вложений составляет 80%, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция.

Таблица 2 – Объем накопленных зарубежных вложений в российскую экономику по основным странам инвесторам, млн. долларов США

№	Страна-инвестор	2013	2014	2015
1	Всего инвестиций, включая объем зарубежных инвестиций из стран-участниц СНГ	190 643	154 570	170 180
2	Из них по основным странам-инвесторам	76 735	84 036	115 850
3	В том числе: Кипр	20 268	16 455	22 683
4	Нидерланды	16 817	21 126	14 779
5	Люксембург	4 682	11 523	16 996
6	Китай	1 888	740	5 027
7	Великобритания	13 104	13 490	18 862
8	Германия	10 264	7 202	9 157
9	Ирландия	2 033	4 671	6 757
10	Франция	4 353	4 193	10 309
11	Япония	1 243	1 135	2 624

Источник: [1].

Согласно данным таблицы 2, можно отследить динамику зарубежных капиталовложений в российскую экономику по отдельным странам-инвесторам. По этим данным можно сказать, что страной-инвестором, от которой было получено наибольшее количество инвестиций за 2015 год стал Кипр, от которого было получено 22683 млн. долларов США.

Второе место среди стран-инвесторов принадлежит Великобритании, объем инвестирования которой составил 18862 млн. долларов США, что почти на 30% больше, чем в 2013 году. Такое увеличение инвестиций наблюдается в Китае, Германии, Ирландии, Франции, Японии. Это объясняется тем, что на рынке России размещено около 5 тыс. иностранных компаний, которые прочно укрепили свои позиции. Также есть несколько проектов, направленные на привлечение зарубежных инвестиций, например, Олимпийские игры в Сочи 2014, ФИФА 2018, Программа модернизации российских железных дорог и Сколково.

На третьем месте среди зарубежных инвесторов находится Люксембург, чья инвестиционная доля составила 16996 млн. долларов США в 2015 году, что почти в 3,6 раза больше, чем в 2013 году. Объяснению этому может послужить тесное экономическое сотрудничество России и Люксембурга, точнее, совместные проекты в разнообразных областях экономики: медицина и здравоохранение, металлургия, автомобильная промышленность, инновационные технологии, финансы, и т.д.

В результате анализа можно сделать вывод, что около 50-60% всех иностранных инвестиций, по происхождению являются российскими, хотя формально считаются иностранными. А вот почти 90% всех иностранных инвестиций, при более тщательном просмотре, оказались иностранными кредитами и займами и не могут направляться на модернизацию российской экономики. Кроме того, некоторая часть иностранных инвестиционных

средств направляется в основной капитал, при этом основная доля распределяется на следующее: реализацию финансовых спекуляций, реинвестирование ранних кредитов и займов, расширение оборотного капитала, повышение материально-технических запасов.

Использованные источники:

1. Иностранные инвестиции в Российскую Федерацию: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики, 2015. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/.
2. Shepelev D. R. Essence of investment activity in economic system // Ekonomicke trendy. №4, 2016. p.53-55.

УДК 339.56

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Узденова З.Х.
студент 3 курса
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И БЕЛОЛУССИИ

В данной статье рассматриваются торговые отношения между Россией и Беларусью. Затрагивается значение торгово-экономического сотрудничества с Россией для Белоруссии. Проводится анализ товарооборота между РФ и Белоруссией.

Ключевые слова: таможенный союз, Евразийский экономический союз, товарооборот, экспорт, импорт.

This article discusses trade relations between Russia and Belarus. Discusses the importance of trade and economic cooperation with Russia for Belarus. The analysis of trade turnover between Russia and Belarus.

Key words: customs Union, Eurasian economic Union, trade, export, import.

В настоящее время ключевым торговым и важным инвестиционным партнером России на пространстве СНГ выступает Беларусь. Значение торгово-экономического сотрудничества с Россией для Беларуси выходит за рамки регионального масштаба и в немалой степени определяет ее экономическую динамику.

Не смотря на это в последние годы с создание сначала Таможенного союза - Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана, а с 2015 г. - Евразийского экономического союза, отношения между двумя странами приобретают новое качество, заслуживающее детального анализа. Именно переход к углубленным форматам

интеграционного взаимодействия наряду с посткризисным восстановлением российской, белорусской и мировой экономики, в значительной степени обусловил специфику торгово-экономического и инвестиционного взаимодействия двух стран на современном этапе. Проведем анализ внешней торговли товарами России и Белоруссии. На рисунке 1 представлены объемы международной торговли между данными странами.

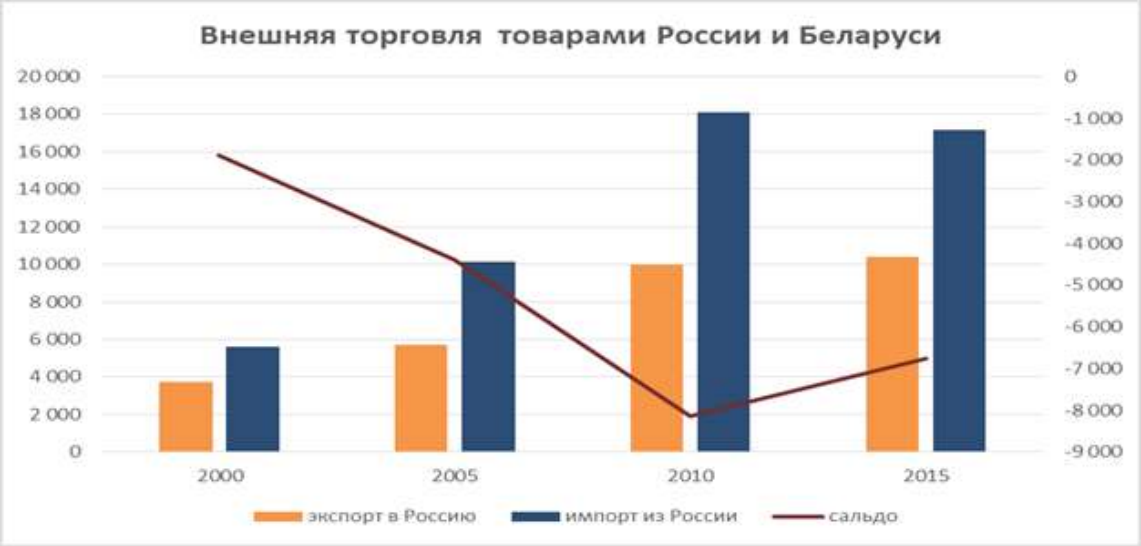


Рисунок 1 – Товарооборот между Российской Федерацией и Республикой Беларусь [2].

Как видно из рисунка 1, в 2015 сократился на 26,3% и составил 27 533,3 млн. долл., в том числе импорт из России в Беларусь – 17 144,2 млн. долл. сократился на 22,7%, экспорт белорусских товаров в Россию – 10 389,1 млн. долл. сократился на 31,6%. Сальдо внешнеторговых операций для России сложилось положительным в размере 6 755,1 млн. долл.

В том числе преобладают топливно-энергетические (товары поставки нефти, природного газа, нефтепродуктов, электроэнергии), доля которых в стоимостном объеме экспорта составляет 53,4% **в структуре импорта российских товаров в Беларусь в 2015 году.** В 2015 году стоимостные объемы аналогичной группы товаров в Беларусь составили – 9 155,9 млн. долл. (-21,1%), физические объемы – 38,2 млн.тонн (+1%).

14,6% составил удельный вес машин, оборудования и транспортных средств. Стоимостные объемы поставок продукции машиностроения из России в Беларусь в 2015 году составили около 2 497,4 млн. долл. (-23%), физические объемы – 242,5 тыс. тонн (+3,3%) [1].

9,4% составило доля товаров химической промышленности. Импорт продукции химической промышленности, каучука составил 1 619,4 млн. долл. (-17,8%). При таких показателях физические объемы выросли на 5,5% до 1,4 млн. тонн.

9,2% составил удельный вес по группе металлы и изделия из них составил. Объемы поставок по данной группе товаров составили 1 576,3 млн. долл. (-30,4%), в физическом объеме 2,9 млн.тонн (-6,9%).

5,5% составил удельный вес продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья от стоимостного импорта России в Беларусь. Стоимостной объем импорта по данной группе товаров составил 936,8 млн. долл. (-23,7%), физический объем – 851,4 тыс.тонн (-7,3%) по итогам 2015 года/

В 2015 году в структуре экспорта товаров из Беларуси в Россию ведущее место занимали продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Общий объем экспорта и их удельный вес увеличился с 31% (в 2014 году) до 35,7% (по итогам 2015 года). Поставки на сумму 3 713,5 млн. долл. (-21,1%), в физическом объеме 3,9 млн.тонн (+26,9%) в 2015 году Беларусь поставляло в Россию продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья [2].

24,6% составила доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта. По данной группе товаров объемы экспорта составили 2 552,8 млн. долл. (-33,7%), в физическом объеме – 518,1 тыс. тонн (-25,3%).

Кроме этого, существенную долю в структуре экспорта белорусских товаров 2015 году занимала продукция химической промышленности (12,8%). Экспорт продуктов химической промышленности по итогам 2015 года составил 1 327,8 млн. долл. (-24,8%), в физическом объеме 661,5 тыс. тонн (-10,2%).

Доля белорусских металлов и изделий из них в экспорте в Россию – 6,6%. Стоимостные объемы поставок из Беларуси продукции металлургического комплекса составили 685 млн. долл. (-39%), в физическом объеме – 663,9 млн. тонн (-30,7%).

5,5% составляет доля ввезенных из Беларуси в Россию за год текстиля, текстильных изделий и обуви в общем объеме российского экспорта составила. Подводя итоги 2015 года в Россию поставлено данных товаров на сумму 569,1 млн. долл. (-36,2%), в физическом объеме 2 млн. тонн (-41,5%).

Внешняя торговля товарами России и Беларуси в 1 квартале 2016 года по сравнению, с аналогичным периодом прошлого года сократилась на 11,8% и составила 5387 млн. долл., в том числе импорт из России в Беларусь сократился на 14% и составил 3354,5 млн. долл., экспорт белорусских товаров в Россию снизился на 7% и составил 2032,5 млн. долл.

Сальдо для Российской Федерации внешнеторговых операций сложилось положительным в размере 1322 млн. долл.

Индекс средних цен экспорта Беларуси в Россию за 1 квартал составил 88,9%, импорта российских товаров в Беларусь – 84,2, в следствии чего повлияло на сокращение стоимостных показателей товарооборота.

В 1 квартале поставки в физическом объеме увеличились по экспорту на 4,4%, по импорту – на 1,6%. Не смотря на это, структура экспортно-импортных операций в 1 квартале 2016 года основном не претерпела изменений.

Несмотря на всю сложившуюся ситуацию, Российские бизнесмены

создали мощных конкурентов белорусским производителям практически по всем ключевым для Беларуси товарам промышленного экспорта. В связи с этим можно сделать вывод, что были проигнорированы призывы белорусских руководителей утвердить единую промышленную политику Союзного государства, для чтобы не допустить появления в России прямых конкурентов белорусским заводам. При этом попытки сохранить Беларусь, как сборочный цех уже не СССР, а Союзного государства, провалились из-за того, что российское руководство не сформировало спрос на такую модель.

Использованные источники:

1. Россия – государства СНГ: взаимодействие в базовых отраслях промышленности / Мельников В.А., Спиридонова Е.Э., Клюквин В.И., Зайцев А.А. и др. Под ред. Мельникова В.А. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2014. – 261с.
2. Тахумова О.В. Основные направления государственной политики как фактор развития инновационной экономики // Terra Economicus. 2012. № 3. С. 37.
3. Джумалиева М.Н. Стимулирование реального сектора экономики: основные формы государственной поддержки. В сборнике: Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 частях. 2013. С. 72-73.
4. Сивоплясова С.Ю. Международные экономические отношения: теория и практика. / Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2016. № 2 (81). С.

УДК 336.1

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Шепилова Т.А.
студент
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

В работе рассматривается самый крупный денежный фонд, который использует правительство для финансирования своей деятельности. Раскрывается в теоретическом аспекте взгляды на проблему влияния дефицита на процессы развития или торможения экономического состояния в стране. Особое внимание уделено определению факторов бюджетных дефицитов в региональной системе.

Ключевые слова: государство, бюджет, дефицит, профицит, факторы, экономический рост.

ESSENCE OF BUDGET DEFICIT AND REASON OF ITS ORIGIN

In work the largest cash fund which uses the government for financing of the activities is considered. Reveals in theoretical aspect views of a problem of influence of deficit of developments or braking of an economic condition in the country. Special attention is paid to determination of factors of budget deficits in regional system.

Keywords: state, budget, deficit, surplus, factors, economic growth.

Центральное место в финансовой системе любого государства занимает государственный бюджет – самый крупный денежный фонд, который использует правительство для финансирования своей деятельности. За счет государственного бюджета содержатся армия, полиция, значительная часть здравоохранения, с его помощью государство оказывает воздействие на экономические процессы.

На практике, в настоящее время имеет место превышение государственных расходов над доходами. В результате этого возникает дефицит бюджета.

Сбалансированности доходов и расходов уделяется очень большое внимание в процессе рассмотрения и исполнения бюджета. Общеизвестно, если доходы превышают расходы возникает в экономике явление, называемое профицитом. Ситуация противоположная профициту носит название дефицит т.е. расходы бюджета превалируют над его доходами (отрицательное сальдо бюджета). Экономический анализ рассматривает бюджетный дефицит как сложную финансовую категорию, в которой содержится и иллюстрируется определенное соотношение бюджетной системы, структурные связи между потоками доходов государства. Само понятие «бюджетный дефицит» является характеристикой и результатом эффективного взаимодействия между социальной, производственной сферами и государством. Здесь же включается взаимодействие государства с банковской системой, финансовым и внешним рынком.

Существование в экономике страны бюджетных дефицитов может быть вызвано широким спектром причин финансового, экономического, политического характера: кризисными процессами в экономике и финансах реального сектора; неустойчивой ситуацией в области денежно-кредитной системы; колебаниями, происходящими на финансовом рынке; непостоянством цен на мировом рынке; неэффективной стратегией реформ и политики правительства; чрезвычайными ситуациями и потребностью в повышении оборонных расходов; зависимостью в области финансов от зарубежных государств, а так же повышением расходов, связанных с обслуживанием и погашением внешнего государственного долга.

Необходимо также отметить, что в некоторых случаях само государство стремится создать необходимый бюджетный дефицит, это способствует к стимулированию темпов экономического роста, преимущественно в кризисный период. На самом деле, в случае если государство выплачивает денежных средств больше, чем приобретает, то это

приводит к увеличению покупательной способности в обществе – потребители больше покупают, предприятия, фирмы больше продают. Надо отметить то, что у экономистов существуют противоречивые взгляды на проблему влияния дефицита на процессы развития или торможения экономического состояния в стране: приверженцы концепции систематического (хронического) дефицита наблюдают в нем положительные признаки:

1. Бюджетный дефицит не представляет из себя деструктивный фактор. Такой бюджетный дефицит для состояния экономики страны не оказывает отрицательное влияние, то есть он неопасен, так как все расходы, в том числе расходы превышающие доходы, исполняются на территории данной страны и содействуют увеличению показателей благосостояния государства. Исключением из данного положения является только отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, так как это означает не что иное, как утечку средств за границу.

2. Дефицит бюджета, считают приверженцы концепции систематического дефицита, приводит к повышению доходов хозяйствующих субъектов и населения , а это следовательно ведет к росту покупательной способности, стимулирует увеличение производительности труда и, в конце концов, дает толчок к увеличению масштабов национального производства. И эта данная ситуация, в свою очередь, ведет к росту налоговых поступлений в бюджет.

Экономисты с противоположной точкой зрения, приверженцы неоклассического направления, в свою очередь не видят положительного влияния дефицита на экономическое состояние государства, они считают, что дефицит носит целый ряд опасностей: дефициты неминуемо вызовут повышение налогов в перспективе; а также для покрытия дефицита бюджета необходимо привлечение других, экстраординарных доходов: эмиссия денежных средств и займов, кредиты и т.д. Это повлечет за собой расстройство денежно-кредитной системы, приведет к инфляции и девальвации национальной валюты, увеличению внутреннего и внешнего долга страны. В конечном счете погашение долгов будет осуществляться за счет введения новых и повышения ставок уже действующих налогов, а это подразумевает собой то, что долговое бремя будет перекладываться на будущие поколения повышая занятость ресурсов.

Бюджетный дефицит - это хорошо или плохо? Конечно, однозначный ответ дать нельзя. Хотя бы потому, что различна природа дефицитов. Дефицит может возникнуть в результате серьезного спада производства и экономического кризиса. Здесь дефицит представляет собой неспособность правительства профинансировать собственные расходы. Но дефицит может явиться и результатом экономической политики государства: снижение налогов с целью стимулирования производства. Как показывает история, в этом случае государство может позволить себе достаточно большой и даже увеличивающийся дефицит бюджета в течение длительного периода

времени при условии, что экономика страны развивается еще более бурными темпами.

Использованные источники:

1. Афанасьев П., Беленчук А.А., Кривогов И.В. Бюджет и бюджетная система.-М., Юрайт, 2010
2. Гарагозов, Д. Инструментарий в условиях бюджетного дефицита / Д. Гарагозов// Автомобильные дороги. – 2009. – №3. – С. 25-28
4. Государственные и муниципальные финансы: Учебник.- Изд. 2-е, доп. и перераб./ Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка.- М.: Изд-во РАГС, 2012.
5. Ермасова Н.Б. Бюджетная система РФ: Учебное пособие.-М.: Юнити-Дана, 2011;

УДК 339.9

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Галюк А.А.
студент
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

ТЕНДЕНЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСРЕГИОНАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Статья посвящена новой тенденции в развитии мировой экономики – трансрегионализации, следствием которой станет кардинальное переформатирование глобального экономического пространства. Приведены возможные последствия трансрегионализации.

Ключевые слова: глобальное экономическое пространство, трансрегиональное партнерство, трансрегионализация.

TENDENCY AND PROSPECTS OF TRANSREGIONALIZATION OF GLOBAL ECONOMIC SPACE

Article is devoted to a new tendency in development of world economy – to transregionalization which consequence cardinal reformatting of global economic space will turn out to be. Tendencies to transregionalization and possible consequences of transregionalization are given.

Keywords: global economic space, transregional partnership, transregionalization.

Усиление процессов регионализации, охватывающих отдельные группы стран, которые стремятся к более тесному экономическому сотрудничеству путем создания дополнительных институциональных предпосылок, стало отличительной чертой развития глобальной экономики последних десятилетий. По данным ВТО, к концу 2015 г. было зарегистрировано 619 региональных торговых соглашений (РТС).

Правилами ВТО отмечается приоритет расширения свободы торговли путем добровольных соглашений, более тесного сотрудничества стран-участниц подобных соглашений. Однако этими правилами формулируется жесткое условие: вследствие создания таможенного союза или зоны свободной торговли не должны ухудшиться условия торговли участников таких союзов и других членов ВТО102.

Ввиду развития трансрегиональных взаимодействий можно судить о возникновении в мировой экономике нового явления – трансрегионализма, приоритет которого заключается в первую очередь в общности экономических интересов стран, а не в территориальной близости и наличии общих границ.

Именно согласованными экономическими интересами и соответствующими межгосударственными договоренностями определяется эффективность такого взаимодействия, в то время как в условиях развития новых видов транспортных сетей и иных коммуникаций ослабляется экономическая роль географического соседства.

Одной из причин возникновения тенденций к трансрегионализму следует считать, с одной стороны, усиление тенденций национального протекционизма в результате последнего глобального финансово-экономического кризиса.

Как видно из рисунка 1, с 2008г. до конца 2015г. страны G20, несмотря на противоположные призывы их саммитов на высшем уровне, провели почти 5000 протекционистских практик.

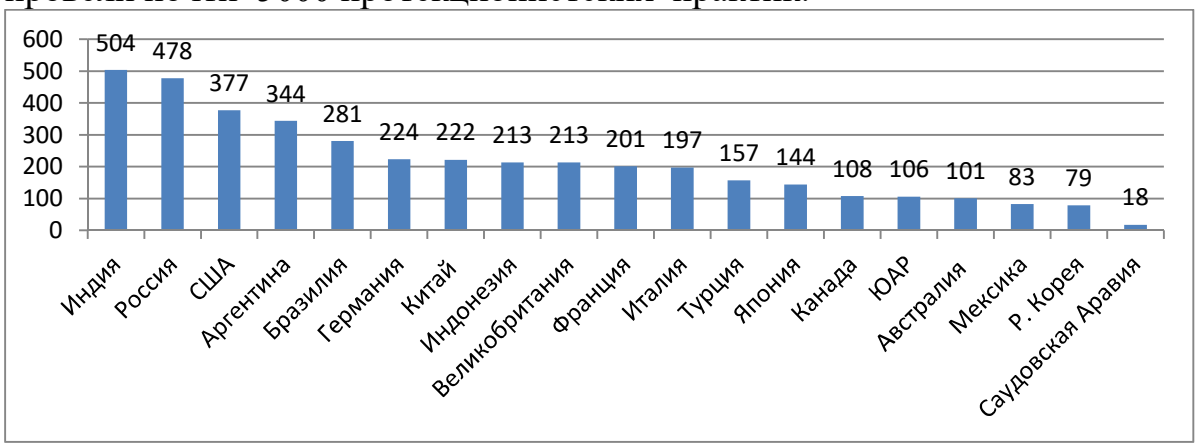


Рисунок 1 – Протекционистские меры, принятые странами G20 в 2008–2015 гг103.

Самыми защищаемыми отраслями, где были применены протекционистские меры, явились сельское хозяйство и машиностроение. От применения дискриминационных мер наиболее сильно пострадал Китай, против которого в 2008–2015 гг. применялись 2429 мер; 1790 мер было

[102] Хейфец Б. Трансрегионализация глобального экономического пространства. Общество и экономика, № 6, 2016. – с. 21-42.
[103] Официальный сайт ВТО: https://www.wto.org

применено против США, 2297 мер – против стран ЕС104.

Трансрегионализация является новым этапом глобализации, отличительная черта которого состоит в формировании межгосударственных экономических соглашений нового типа, последующей их эволюции и возможном объединении. В перспективе в результате трансрегионализации будет наблюдаться ускорение процесса глобализации мировой экономики, замедлившегося под влиянием последнего финансово-экономического кризиса, придавшего ему новые оттенки и краски105.

О серьезности роли трансрегиональных альянсов в мировой экономике дают возможность судить показатели отдельных стран, которые входят в эти объединения: вес отдельных мегапартнерств в мировом ВВП (по номинальному валютному курсу) за счет взаимного пересечения составляет 30–45%, в мировой торговле – 20–35%, в накопленных ПИИ – 20–40%, что занимает огромную долю глобального экономического пространства. Примерами подобных многосторонних мегапроектов трансрегиональных экономических партнерств являются Транстихоокеанское партнерство, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство, Региональное всестороннее экономическое партнерство, Всестороннее экономическое и торговое соглашение, ЗСТ ЕС-Япония, Экономический пояс нового «Шелкового пути».

Следует отметить, что трансрегиональные партнерства будут расширяться за счет вступления новых участников. В то же время наличием мегапартнерств не исключается возможность заключения преференциальных торговых и инвестиционных соглашений между государствами, являющимися участниками различных мегапартнерств или иных региональных альянсов.

Трансрегионализацией не только не ограничиваются, но в будущем и ускорятся системные глобализационные процессы в сфере коммуникаций, обмена информацией и т.п. Например, при том, что на платформе Facebook в 2015г. размещали информацию 50 млн. мелких и средних предприятий, 30% их потенциальных покупателей находятся за рубежом.

Таким образом, в среднесрочной перспективе мощное развитие получат тенденции трансрегионализации, которые существенно переформируют глобальное экономическое пространство. Новыми мегапартнерствами будут вызваны изменения в законодательстве государств, не вступивших в эти альянсы. Данные изменения обусловят снятие или снижение протекционистских барьеров, принятие цивилизованных правил международной торговли и инвестиций и т.п., что станет стимулом развития глобализационных процессов.

---

[104] Evenett S., Fritz J. (2015) The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. London: CEPR Press. P. 24.

[105] Хейфец Б. Трансрегионализация глобального экономического пространства. Общество и экономика, № 6, 2016. – с. 21-42.

Использованные источники:
1.Хейфец Б. Трансрегионализация глобального экономического пространства. Общество и экономика, № 6, 2016. – с. 21-42.
2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ 1947) от 30 октября 1947 г. Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/2560614/
3. Официальный сайт ВТО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org
4. Evenett S., Fritz J. (2015) The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. London: CEPR Press. P. 24.

УДК 336.02

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Иванющенко А.И.
студент
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ РУБЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Мировой глобальный кризис стал причиной снижения темпов экономического роста во многих странах. Особенно это затронуло финансовый сектор, не исключением оказалась и Российская Федерация. Современные реалии диктуют необходимость поиска путей укрепления российской экономики, особенно это актуально для регионального финансового сектора.

Ключевые слова: финансовый сектор, региональная система, экономический рост.

TO THE QUESTION OF STABILITY OF RUBLE IN MODERN CONDITIONS

World crisis became the reason of decrease in rates of economic growth in many countries. Especially it mentioned financial sector, the Russian Federation was not an exception also. Modern realities dictate need of search of ways of strengthening of the Russian economy, especially it is urgent for regional financial sector.

Keywords: financial sector, regional system, economic growth.

По поводу формирования курса рубля строится множество прогнозов, и, к сожалению, большинство пессимистичных прогнозов всё чаще становятся действительностью. В начале 2014 года произошла девальвация рубля, наблюдалось почти двукратное падение курса рубля, но к концу декабря был приобретен наибольший темп девальвации. В феврале 2015 года отслеживалось некоторое укрепление рубля, что продлилось лишь до 20 мая,

после чего курс рубля вновь начал падать. Но в феврале 2016 года падение вновь приостановилось.

Девальвация в 2014 году была порождена рядом причин в 2014 году:

1) У различных коммерческих банков были отозваны лицензий Банком России за данный год, отчего произошло снижение доверия инвесторов к рублю. Произошло закрытие крупного банка «Мастер-Банк», что спровоцировало скандал[2].

2) В этот период развивающимся странам был характерен отток иностранных инвестиций (Индия, Китай, Южная Африка), Россия входила в число этих стран. Это имеет тесную связь, с тем, что в 2013 году Россией были показаны плохие результаты по росту ВВП.

3) Снижение стоимости нефти, также вызвало падение курса рубля, так как экономика РоссииосРо имеет зависимость от экспорта нефтепродуктов.

4) Окончательный удар по рублю был нанесён политической ситуацией вокруг Украины, санкциями, которые были введены против нашей страны[2].

После данных происшествий последовали отрицательные последствия падения курса рубля, такие как:

- рост цен на импортную продукцию.
- повышение цен на отдых за границей.

При этом складывается выгодная ситуация для экспортёров, которые приобретают выручку в валюте и затем, обменивая ее на рубли, получая при этом почти вдвое больший доход[3].

Теперь рассмотрим более детально последовательность кризиса. Первая половина 2014 года в России характеризуется появлением стагнации. Были замедление темпы роста, что отмечалось ещё в середине 2012 года, сначала, согласно оценке Минэкономразвития, оказала влияние инвестиционная пауза, которая произошла от разрастания долгового кризиса в еврозоне. В итоге процесс инвестиционной паузы затянулся, а в 2014 году появились и другие факторы, которые ограничивали экономический рост. Был обострен конфликт на Украине (2014), введены экономические санкции против РФ, также произошло снижение цен на нефть с середины того же года, что вызвало рост неопределённости, сокращение доходов и резкое ухудшение бизнес-уверенности[4].

В январе 2014 года курс доллара США был 32рублям, а евро — 45. За два месяца произошло ослабление рубля на 14,9 %. В марте в процессе торгов доллар США поднимался выше 37 рублей, а евро мог превысить 51 рубль в отдельные дни месяца. За счет этих показателей был обновлен исторический максимум периода экономического кризиса 2009 года. С конца марта до июля рубль начал стабилизироваться, достигнув 28 июня максимума с января (33,63 и 45,82 рублей за доллар и евро). Но в июле снова началось снижение позиций рубля, и в конце августа были обновлены исторические минимумы марта.

Осенью рублю вновь пришлось пережить снижение, основанное на фоне высоких геополитических рисков и снижения стоимости нефти. ЦБ РФ использовал прежнюю курсовую политику, и в октябре было продано 30 миллиардов долларов из международных резервов РФ в целях сглаживания колебаний[1].

5 января произошла отмена нелимитированных валютных интервенций, а начиная с 10 ноября, по сути, был завершен переход к свободному плаванию рубля, за счет отмены регулярных интервенций и плавающего коридора бивалютной корзины. Центральный банк смог совершить такой шаг лишь из-за растущего давления в сторону ослабления рубля, которое подпитывало не только фундаментальные факторы (понижение стоимости нефти, ограничение доступа к финансированию из-за западных санкций), но и спекулятивные атаки. Была повышена ключевая процентная ставка (с 8 до 10,5 %), однако, атака на рубль была не предотвращена[3].

Кроме того, 15 декабря произошло рекордное падение рубля с января 1999 года, и этот день был назван «чёрным понедельником», ведь падение рубля превысило 8 % — курсы при закрытии торгов были равны 64,45 и 78,87 рублей за доллар и евро. На следующий день, во вторник, 16 декабря, последовало ещё более масштабное падение рубля: курсы доллара и евро достигали 79 и 98 рублей, соответственно. Во второй половине дня произошло укрепление рубля, и официальный курс по завершению торгов составил 67,89 и 85,15 рублей за доллар и евро, соответственно. По аналогии с «чёрным понедельником», этот день был назван «чёрным вторником». В «чёрный вторник» в отделениях банков во многих регионах был существенно завышен курс продажи валюты при относительно низком курсе покупки валюты у населения: продажа доллара совершалась более чем за 80 рублей, а евро достигал 150 рублей.

Стабилизировать валютный рынок удалось благодаря резкому повышению Центробанком ключевой ставки (до 17 %), а кроме того за счет неформального указания президента Путина экспортёрам прекратить придерживать валюту[4]. В то ж время возросла стоимость ресурсов. Для банков и их клиентов снижалась доступность кредитов, но повышалась привлекательность депозитов, что посодействовало снижению масштабов снятия вкладов и уменьшению рисков развития банковского кризиса. Затем снижение ключевой ставки достигло сначала 15 %, а после и 14 %[1].

После резкого обвала рубль смог отчасти восстановить свои позиции, завершив год курсами 56,24 и 68,37 рублей за доллар и евро. В 2014 году рубль потерял 58 % своей стоимости по отношению к доллару США и был признан худшей валютой года по оценке агентства «Bloomberg», ведь в кризисный 2008 год упал в цене всего на 17,7 %.

Низкие цены на нефть помогли курсу доллара и евро достичь максимума к февралю 2015 года, и составили 69,66 и 78,79 рублей. После чего началось укрепление рубля и в апреле — мае минимальный курс

доллара составил 49,18 рублей (20 мая), а евро — 52,9 рублей (17 апреля). Однако потом вновь последовало падение рубля и в конце августа курсы доллара и евро превышали 70 и 81 рублей. На конец года стоимость доллара и евро была 73 и 80 рублей соответственно. В общей сложности в 2015 году курс рубля по отношению к доллару США снизился на 27 %. Несмотря на то, что в 2015 году рубль понизился более скромно, чем в 2014-м (58 %), это повлияло на резкий спад потребительского спроса и реальных доходов населения. Согласно оценке академика Аганбегяна, за период кризиса рубль обесценился в два и более раза по отношению к доллару и евро (к концу 2015 года).

Падение стоимости нефти привело к ослаблению и крайней нестабильности курса рубля на начало 2016 года. В январе несколько раз обновлялось минимальное значение биржевого курса рубля по отношению к доллару с так называемого «черного вторника» декабря 2014 года, но впоследствии смог стабилизироваться на уровне 2015 года[2].

В завершении можно сделать вывод о несостоятельности валютной политики России: сильная зависимость от внешних факторов (от мировых цен на сырье и от последствий воздействия кризиса, прежде всего, на экономику других стран), слабая связь между политикой, реально проводимой ЦБ РФ, и декларируемыми им целями, низкий уровень качества планирования валютных резервов.

Использованные источники:

1. Эффективность денежно-кредитной политики Центрального банка РФ в 2014 и 2015 годах/Е. А. Янова, Д. А. Михалевский, Д. А. Сухов, А. Ю. Уфимцева// Фундаментальные исследования.– 2016.– № 2–3.– С. 674–6782. Бушмарин И. Состояние рынка труда в России. // МЭиМО, 2015 г., №7.
2. Чумакова Н. А., Белоусова А. А. Падение курса российской валюты: в чем причина?// Инновационная наука. — 2016. — № 2–2 (14). — С. 136–139.
3. Кабанов С. С., Пыжов Д. О., Макаров М. П. Особенности регулирования курса национальной валюты в условиях экономической нестабильности // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 716-720.Белов А.В. Финансы в рыночной экономике. - М.: "Прометей", МПГУ, 2015. - 208с.

УДК 330.341.2

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Салпагарова Ф.И.
студент
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

ИНСТИТУТЫ СОДЕЙСВТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье расссматриваются современные тенденции развития внешнеэкономической деятельности в региональной системе. Показывтся необходимость создания эффекивной системы управления участников взаимодействия на мировом рынке. Особое внмиание уделено институтам содействия, показывается их роль в общей внешнеэкономической политике государства.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, институты, конкурентоспособность, эффективнсоть.

In article sovrmenny tendencies of development of foreign economic activity in regional system are considered. Показывтся need of creation of an effekivny management system of participants of interaction in the world market. The special vnmianiye is given to institutes of assistance, their role in general external economic policy of the state is shown.

Keywords: foreign economic activity, institutes, konkurentosposbnost, эффективнсоть.

Внешнеэкономическая деятельность в РФ в данный период времени переживает нелегкий период. В связи с глобализацией мировой экономики, усилилась взаимосвязь национальных экономик. В силу этого Россия не может и не должна быть вне интеграции мирохозяйственных связей. А также вступление страны в ВТО требует создания принципиально новой системы управления внешнеэкономической деятельностью, привлечения большего числа участников к процессам расширения внешнеэкономических связей, усиления роли государства в контроле над растущей мобильностью товаров.

Таким образом, в процессе интеграции российской экономики в мировое хозяйство, сложились и функционируют различные институты содействия ВЭД.

Институты содействия ВЭД бывают правительственными (созданные при участии официальных органов власти) и неправительственными (созданные самими предпринимателями для облегчения условий выхода на внешний рынок).

Основными целями данных организаций могут являться:

1. Осуществление работы по исследованию зарубежных рынков;
2. Деятельность по поиску иностранных партнеров;
3. Построение системы внешнеторговых расчетов;

4. Обеспечение участия российских экспортеров в выставочно - ярморочной деятельности;

5. Содействие в организации системы транспортных перевозок.

К правительственным организациям, оказывающим содействие ВЭД, относят торговые представительства РФ за рубежом, технические центры и технико-коммерческие бюро, информационные и коммерческие агентства; Министерство экономического развития РФ.

Участниками или субъектами неправительственных организаций традиционно считаются Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества, отраслевые союзы экспортеров - производителей, консалтинговые фирмы (изучают структуру рынка, рыночных цен и тенденций их изменений), коммерческие банки, а также Торгово-промышленные палаты.

Рассмотрим более подробно содействующие организации, созданные при участии органов государственной власти в РФ, а именно торговые представительства РФ за рубежом. Еще в 1912 г. были учреждены должности 14 агентов Министерства торговли и промышленности России за границей (в Лондоне, Берлине, Вене, Константинополе, Вашингтоне, Марселе, Генуе, Роттердаме, Франкфурте - на - Майне, Гамбурге, Софии, Тегеране, Урге и Шанхае), которые должны были "непосредственно содействовать русским торговцам в местах своего пребывания". Эти органы явились прообразом торговых представительств Российской Федерации [4].

В настоящее время торговые представительства и аппараты торгового советника действуют более чем в 70 странах. В РФ создана специализированная информационная система торговых представительств РФ, основной целью которых является информирование участников ВЭД об экономической ситуации в стране нахождения торгового представительства, возможности построения торгово-экономических связей, реализации конкретных экономических проектов.

Основными задачами торговых представительств являются:

1. Представление государственных интересов России в области внешнеэкономических связей и защита таких интересов.

2. Проведение эффективной внешнеэкономической политики государства и содействие развитию торговых и экономических связей субъектов РФ.

3. Участие в реализации межгосударственных торгово-экономических .

4. Защита экономических интересов российских экспортеров и импортеров, оказание им всемерного содействия в осуществлении деловых контактов, развитии новых направлений и форм экономического и научно-технического сотрудничества.

5. Мониторинг и контроль над исполнением двусторонних соглашений о торговом и экономическом сотрудничестве.

6. Подготовка конъюнктурных материалов о ситуации на товарных

рынках, а также информационная и консультационная помощь в содействии и проведении торговых выставок и рекламных кампаний [5].

В соответствии с российским законодательством, торговые представительства оказывают на безвозмездной основе необходимую информационно – консультационную помощь российским участникам ВЭД независимо от формы собственности и размера уставного капитала, а также места регистрации [1].

Многочисленную группу, входящую в число неправительственных организаций составляют Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (АВЭС) носят сугубо отраслевую направленность. Примером может служить Ассоциация экспортеров и импортеров, действующих при Торгово – промышленной палате. Выделяют следующие функции АВЭС:

1. Выработка рекомендаций по регулированию внешнеэкономической политики.
2. Оказание информационных, консультационных, юридических, рекламных услуг в сфере ВЭД.
3. Поиск зарубежных партнеров.
4. Распространение среди зарубежных партнеров информации о деловых возможностях членов ассоциации.
5. Участие в работе по повышению конкурентоспособности товаров и услуг, предназначенных для экспорта.
6. Содействие в привлечении инвестиций.
7. Организация участия членов ассоциации в семинарах и конференциях [3].

Одними из наиболее значимых ассоциаций внешнеэкономического сотрудничества являются Ассоциация внешнеэкономических организаций (АВЭОР), Ассоциация Делового Сотрудничества, Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП), Ассоциация инвесторов и экспортеров России, Национальная ассоциация сотрудничества импортеров (НАСИ) и другие.

Таким образом, рассмотрев некоторые институты содействия ВЭД, можно сделать вывод о том, что подобные организации оказывают значительную поддержку участникам ВЭД и являются важным звеном в общей внешнеэкономической политике государства. Сегодня институты содействия ВЭД, - это развитые, информационно и технически обеспеченные организации, которые играют важную роль в укреплении внешнеэкономических отношений экономических субъектов России с зарубежными партнерами .

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 27 июня 2005 г. N 401 "Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах" (с изменениями и дополнениями);
2. http://knowledge.allbest.ru/economy/3c0b65625a3ac69a5c53b89421306d27_0.

html
3. http://money.rin.ru/articles/686/

УДК 33

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики и ВЭД»
Северо-Кавказский федеральный университет
Глушко И.Д.
студент 2 курса
институт «Экономики и управления»
Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ

Аннотация: В данной статье рассматривается актуальная на сегодняшний день проблема инновационного развития, которая является толчком к росту экономического и социального развития страны.

Ключевые слова: инновация, развитие, экономический рост, новшество, рост, инновационная деятельность, экономика.

ROLE OF INNOVATIONS IN DEVELOPMENT OF REGIONAL SYSTEM OF THE COUNTRY

Annotation: This article considered relevant to date, the problem of innovation development, which is an impetus to the growth of the country's economic and social development.

Keywords: innovation, development, economic growth, innovation, growth, innovative activities.

Не требует доказательств тот факт, что в современной жизни инновации стали важным элементом общественной жизни. Согласно мнению многих ученых, инновационная деятельность считается локомотивом финансового и общественного становления. Она приводит к глубочайшим переустройствам технологического способа производства, тем самым содействует существенной экономии ресурсов и возникновению новой высококачественной продукции. В рыночной экономике инновации считаются важным условием роста конкурентоспособности. Вдобавок из-за них совершаются изобретения, и происходит освоение новых рынков.

В 70-е гг. XX столетия было установлено, то что высокий уровень развития инновационной сферы ведет к стремительному экономическому росту, а научно-технический прогресс выражает прямо пропорциональное воздействие на структуру и масштабы производства. В 90-е гг. XX столетия возросшие темпы расширения наукоемких производств и услуг в развитых странах начали причиной стремительного формирования национальных экономик. В частности, «в США революция в сфере информационных технологий содействовала стремительному увеличению инвестиций бизнеса

в основной капитал (7,6% в год), то что привело к экономическому росту в 1991–1995 гг. после предыдущего спада в 1990–1991 гг. IT-революция сделала допустимым ежегодное внедрение нового оборудования, которое обещало бизнесу значительную экономию издержек и прочие преимущества». Возникла новая концепция экономического роста, характеризующая знания и инновации равно как важные экономические ресурсы.

Все же общепринятого определения категории инновации до сего времени нет.

Не говоря уже о том, что, определение «инновация», по моему мнению, имеет огромное количество частных интерпретаций. Анализируя их, можно отметить, что собственно инновация значит либо результат творческого процесса, или сам процесс внедрения новшеств. Первую позицию поддерживают В.Г. Медынский и С.В. Ильдеменов. По их мнению, «инновация» – это объект, внедренный в производство в следствии проделанного научного изыскания или сделанного открытия, отличающегося от предыдущего. Данная точка зрения помимо прочего упоминается в документе «Руководства Осло», которое было принято странами, входящими в Организацию экономического сотрудничества и развития. Согласно ему: «Инновация – это конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой либо улучшенной продукции, реализуемой на рынке, или нового либо улучшенного научно-технического процесса, применяемого в практической деятельности”. Кроме того Додгсон М. относится к представителям второй точки зрения. Он высказывает мнение, что в процесс «инновации» входят научная, научно-техническая, организационная и экономическая деятельность, коя ведет к коммерческому введению нового (либо усовершенствованного) продукта или производственного процесса.

Инновационная деятельность ведет к увеличению конкурентоспособности равно как государства, так и фирмы, и отдельных физических лиц. Это заметно на примере того, что в случае если фирма вводит в собственное производство инновационный продукт, пользующийся спросом, то это способствует повышению её конкурентоспособности перед другими организациями, находящимися в том же секторе рынка, из-за чего возникает вероятность возникновения естественной монополии и получения сверхприбыли. Конкуренты стараются соперничать посредством разработки и внедрения своих собственных инновационных идей с целью разрушить монополию. Инновационная деятельность считается основой обеспечения производственной, информационной и финансовой безопасности, а кроме того обеспечение обороноспособности государства. Новые технологические процессы способствуют селекции новых типов растений, приносящих хороший урожай, возникновению новых методов обработки урожая, изобретению новых сплавов металлов и т. п.

Так же внедрение инноваций способствует повышению уровня жизни

населения. Применение инноваций ведет к увеличению доходов физических лиц. Введение потребительских инноваций делает существование человека наиболее комфортным. Разработка новых средств связи открывает доступ к огромному объему информации, накопленному за многие годы, что способствует культурному и профессиональному развитию населения. Почти любая инновация в этой либо другой степени способствует удовлетворению потребностей человека. Внедрение новых инноваций помогает людям осознать свое предназначение, а так же повышает самооценку. Исходя из этого, имеется большое число направлений инновационной деятельности, каждая конкретная инновация, относящаяся к определенному виду деятельности, сфере производства, территории выполняет определенные функции.

Подводя предварительный итог исследованию категории «инновация» как основному условию развития, мы считаем важным отметить её базисные составляющие. Экономику государства можно считать инновационной только в том случае, если существует возможность получения требуемой информации о знаниях, новых разработках в различных сферах, посредством сформированных компьютеризированных коммуникационные систем на основе автоматизированного доступа.

В свою очередь, для существования инновационной экономики необходима долгосрочная кадровая политика. Требуется эффективная подготовка специалистов, обладающих высокой квалификацией, в особенности в сфере инноватики и инновационной работы. Кроме того необходима инфраструктура, способствующая формированию государственных информационных ресурсов в том количестве, которое необходимо для поддержки постоянно ускоряющегося инновационного развития, а обществу необходимо производить всю необходимую научную информацию для этого. При этом необходимо развивать универсальную конкурентоспособную инновационную инфраструктуру, которая сможет дать возможность в короткие сроки реализовывать необходимые инновации, и обеспечивать развитие каждого производственного процесса.

Таким образом, инновационной можно считать такую экономику, в которой знания позволяют производить постоянный поток новшеств, соответствующих активно меняющимся потребностям, а зачастую и формирующих эти потребности.

Инновационный путь является наиважнейшим направлением развития Российской Федерации. Мы полагаем, что для инновационного развития российской экономике необходима значительная государственная помощь. Следует разработать результативные методы решения характерных инновационной экономике региональных проблем, путем разработки этих самых методов, для чего требуется взаимодействие федеральных и региональных органов.

Наравне с этим необходимо развитие полноценной инновационной инфраструктуры, содержащей компании и учреждения,

специализирующиеся на достижениях в науке и технике, с помощью финансирования научно-технической деятельности.

По нашему мнению, осуществление перечисленных выше мер будет способствовать эффективному инновационному развитию экономики Российской федерации. Необходимо обратить внимание, то что только лишь вследствие плодотворному взаимодействию науки, предпринимательства, общества и государства станет возможным быстрое экономическое развитие в Российской федерации.

Использованные источники:

1. Бакланов А.О. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития / А.О. Бакланов, Н.И. Диденко. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 414 с.
2. Тахумова О.В. Инновационные аспекты повышения международной конкурентоспособности российской продукции

УДК 336.748.12

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики и ВЭД»
Северо-Кавказский федеральный университет
Шепелев Д.Р.
студент 3 курса
институт «Экономики и управления»
Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ И СТАГФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

В статье рассматривается влияние стагфляции на развитие российской экономики, затрагивается ее взаимосвязь с инфляцией. Вследствие данных процессов произошел рост безработицы, снизился ВВП, сократился внешнеторговый оборот.

Ключевые слова: стагфляция, стагфляционные процессы, инфляция, инфляционные процессы, стагнация, ВВП, внешнеторговый оборот, безработица.

FEATURES OF INFLATIONARY AND STAGFLATIONARY TENDENCIES IN RUSSIA

In article influence of stagflation on development of the Russian economy is considered, her interrelation with inflation is affected. Owing to given processes there was an unemployment growth, GDP has decreased, the foreign trade turnover was reduced.

Keywords: stagflation, stagflationary processes, inflation, inflationary processes, stagnation, GDP, foreign trade turnover, unemployment.

В настоящее время Россия находится в процессе стагфляции (резкий рост цен на продовольствие на фоне замедления экономического роста и роста безработицы) [1].

Обычно стагфляция является результатом слишком экспансивной экономической политики, которая снижает производственный потенциал экономики.

В отличии от кризиса, который длится один-два года и создает предпосылки для выхода из него, стагфляция не образует таких предпосылок. В мире нет стран, которые вышли бы из стагфляции меньше, чем за 5 лет [3].

С 2013 года Россия перешла на стадию стагнации, в 2014 году ситуация ухудшилась в связи с вводом санкций США и Европейского союза против России при одновременном падении цен на нефть. В 2015 году стагнация перешла на глубокую рецессию.

По итогам 2015 года, российская экономика недополучила из-за санкций около 40 миллиардов долларов, а из-за снижения цен на нефть – ещё 90-100 миллиардов. В 2016 году ситуация не изменилась.

Одной из главных причин стагфляции является ускоряющийся темп роста инфляции. На рисунке 1 можно увидеть, что с 2012 года происходит ее непрерывный рост.

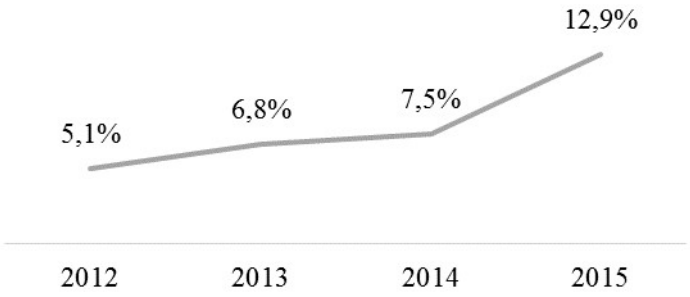


Рисунок 1 – Уровень инфляции в период с 2012 по 2015 гг., в %. [6].

Необходимо отметить, что в нашей стране наблюдается самый большой показатель уровня инфляции среди других развитых стран. При этом инфляция является больше потребительской, т.к. темпы роста инфляции связаны, прежде всего, с ростом цен на продовольственные товары и динамикой отдельных регулируемых цен и тарифов [2].

Особенностями инфляции в Российской Федерации являются следующие факторы [5].

1. Рост и формирование инфляции совершается при обстоятельствах товарного голода при регулярно образующихся кризисах неплатежей, а также по банковским структурам, которые добились крупных объемов.

2. Инфляция является следствием нереального денежного курса, который создавался не рынком, а только его потребительским компонентом.

3. Инвестиции во всенародное производство никак не вкладываются из-за неосуществимости развития настоящего денежного курса в одинаковой

степени инвестиционным (сооружения, постройки, территория) и потребительским рынками.

4. Инвестиционная сфера не имеет возможности образовываться, так как коммерческие банки не обладают настоящими налоговыми льготами, сопряженными с вложением в инвестиционную процедуру.

В 2015 году произошел спад российской экономики на 3,8%. Это привело к сокращению реальных доходов населения.

ВВП России по итогам 2015 года снизился на 3,7% по сравнению с 2014 годом. В 2016 году падение ВВП России должно составить в пределах от 1 до 3 процентов.

Внешнеторговый оборот за 2015 года сократился почти на треть. Снижение составила примерно 34%. Экспорт упал на 30%, а импорт – на 42%. Оборот розничной торговли снизился на 9,1% [6].

В настоящее время растет уровень безработицы, хотя ещё в 2010-2012 гг. безработица снижалась. Этому способствовала политика государства: действовали муниципальные и федеральные программы занятости населения, а также переподготовка кадров на средства государства [4].

С 2014 года наметилась отрицательная динамика. На это повлияло замедление темпов экономического роста и кризис еврозоны, последствием которого стало падение цен на нефть, рост курса доллара, в результате чего началось сокращение рабочих мест, сворачивание некоторых предприятий и рост безработицы.

В январе 2016 года общая численность безработных в России увеличилась на 2 тыс. человек по сравнению с декабрем и составила 4,4 млн. человек или 5,8% экономически активного населения. Однако с мая 2016 года наблюдается положительная тенденция. Так, в мае она уменьшилась до 5,6% экономически активного населения, в июне до 5,4%, в июле до 5,3%. Данная тенденция продолжается и сегодня.

Также необходимо отметить, что с 2014 г. перестала снижаться смертность населения, которая снижалась непрерывно с 2006 года [6].

Стагфляция – это явление, сопровождаемое спадом или застоем производства, а также ростом безработицы. Все вышеизложенные факторы указывают на то, что Россия находится в состоянии стагфляции: падает производство, растет инфляция и уровень безработицы. Тем не менее, рост уровня безработицы замедлился, а по прогнозам Центрального Банка РФ, уровень инфляции в 2016 году составит 10,4%. Это означает, что у России есть реальный шанс выйти из процесса стагфляции.

Таким образом, стагфляция негативно повлияла на развитие экономики нашей страны на современном этапе: происходит упадок во всех сферах экономики, замедлился экономический рост.

Министерство экономического развития РФ подготовило ряд шагов, которые помогут вывести российскую экономику из данного состояния.

Во-первых, снижение ключевой процентной ставки Центральным Банком. Сегодня она сохраняется на уровне 11% годовых. В настоящее

время Банк России прогнозирует снижение годовой инфляции до 8,6% в 2017 году и до 6,8% к 2018 году. Однако если инфляционные процессы будут усиливаться, Банком России будет проводиться денежно-кредитная политика в сторону ужесточения.

Во-вторых, ограничение роста тарифов естественных монополий. Замораживание тарифов является хорошей антиинфляционной и антистагфляционной мерой.

Третий шаг – завершение намеченных крупных инфраструктурных проектов. В частности, речь идет о завершении реконструкции Транссиба, развитии Московского транспортного узла, строительстве Центральной кольцевой автомобильной дороги и Керченского моста.

В-четвертых, финансирование госбюджетом ряда отраслей, в частности сельского хозяйства. Сегодня для поддержки сельхозпроизводителей реализуется множество мер: раздаются гранты на различные цели, предоставляются субсидии.

Однако пока рано судить, приведут ли данные шаги к улучшению экономической ситуации. О действенности или несостоятельности тех или иных мер по выведению экономики России из упадка можно будет судить лишь в будущем.

Использованные источники:

1. Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник. [Текст] – М.: КНОРУС, 2010. – 688с.
2. Shepelev D.R., Shcherbinina O.V. Reasons of emergence and social economic consequences of inflation // Инновационные исследования: проблемы и пути решения: материалы Международной научно-практической конференции (Пенза, 15 мая 2016). – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2016. – С. 68-76.

УДК 339.9

Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики и ВЭД»
Северо-Кавказский федеральный университет
Харций А.С.
студент 2 курса
институт «Экономики и управления»
Россия, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена современным тенденциям развития туристической отрасли как особого вида экономической деятельности, роль которой в развитии современных международных экономических отношений сложно переоценить. Его сфера действия охватывает практически все отрасли, что и делает данное исследования весьма

актуальным и важным для развития экономики регионов.

Ключевые слова: туризм, развитие, экономика, хозяйство, страны, отрасли, предпринимательская деятельность

MODERN STATE AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF TOURISM IN THE WORLD ECONOMY

Article is devoted to current trends of development of a tourist industry as special type of economic activity which role in development of the modern international economic relations it is difficult to revaluate. Its coverage covers practically all industries, as does this researches very urgent and important for development of economy of regions.

Keywords: tourism, development, economy, economy, countries, industries, business activity

Мировая экономика является динамичной системой и по мере ее развития, развиваются множество отраслей, одной из которых является туризм. В современном мире все большую степень играют такие понятия как глобализация и интернационализация. С каждым днем взаимосвязь различных стран мира становится все крепче, что и обуславливает развитие туризма, как экономическую необходимость граждан. Международный туризм – это одним из основных видов международной экономической деятельности, который оказывает огромное влияние на развитие экономики и хозяйства отдельных стран и регионов мира. Развитие туризма оказывает стимулирующее действие на развитие и других отраслей, например, связь и транспорт, и туризм составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики.

Ученые говорят о том, что туризм стал развивающейся отраслью только в XX веке, а XXI век станет веком туризма. Изучением туристских трендов, то есть оценкой движения туристских потоков, занимаются специалисты из разных организаций. Исследования выполняются национальными общественными ассоциациями или образовательными учреждениями. Результаты исследований публикуются в различных источниках, таких как: статистические сборники, профессиональные журналы и обозрения.

Некоторые исследователи отмечают, что одна из главных особенностей развития туризма - это неравномерное распределение международных туристских потоков в разных регионах и странах. Туристские потоки сконцентрированы, как правило, в нескольких регионах земного шара, и их движение обусловлено интересом к культуре других стран.

Туризм рассматривается как одна из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства, так как в 2011 г. на долю международного туризма приходилось 5% мирового ВВП и 6% общего экспорта. Количество международных туристских прибытий в 2011 г. достигло практически одного миллиарда. Так как количество свободного времени увеличивается на фоне того, что мировая экономическая ситуация

ухудшается, в рекреационном поведении населения обнаруживаются две главные тенденции:

- дробление отпускного периода;
- рост непродолжительных поездок.

Туризм вошел в XXI в. как самый стабильно развивающийся сектор экономики, став одной из отраслей, доход которой поднялся намного выше среднего и наиболее динамичной отраслью международной торговли услугами. По сведениям на данный период, в том числе по эффективности инвестиционных вложений, туризм сравним с промышленностью по добыче нефти.

Туризм обладает различными особенностями, выполняя одновременно множество функций, каждая из которых непосредственно связана с социумом. Он является эффективным сектором экономики на всей территории страны, а не только в отдельных ее регионах.

По расчетам, которые проводят специалисты, в среднем для получения доходов, равных тем, которые дает один иностранный турист, надо вывозить огромное количество полезных ископаемых на мировой рынок. Данный факт позволяет сделать вывод, что туризм является одной из самых прибыльных отраслей в мире.

Туризм, выступая важным сегментом внешней торговли, предполагающим экспортно-импортные операции с услугами, обладает спецификой «невидимого» экспорта. В отличие от других отраслей экономики, он вызывает миграцию людей к местам сосредоточения ресурсов, потребление которых происходит в определенном месте.

Так как туризм развивается с невероятной скоростью, можно говорить о том, что люди будут себя видеть именно в этой деятельности. Это означает, что будут созданы новые рабочие места, и миллионы людей получат работу. Все это свидетельствует о том, что туризм является огромным толчком для прогресса в мире.

Огромную массу туристов занимают европейцы. В 2015 году установили, что большую часть туристов составляют именно европейцы . На рост числа путешествий европейцев за границу оказали положительное влияние следующие факторы:

- — здоровая экономическая ситуация во многих странах;
- — расширение недорогих авиарейсов;
- — хорошие климатические условия в Альпах и др.

Туризм относится к непроизводственной сфере, это подтверждается тем, что услуги выступают основным предметом обмена и составляют огромную часть всего объема продаж на различных туристских рынках и является колоссальным источником валютных поступлений, средством для обеспечения занятости населения страны. Каждый турист, въезжающий в страну, создает в среднем 9 рабочих мест, оставляя в стране, в которую он приехал, то есть страна его пребывания, около тысячи долларов за поездку.

Таким образом, туризм – одна из самых эффективно и интенсивно

развивающихся отраслей. Туризм приносит огромные доходы для страны, и можно считать, что в нашем веке, туризм не только интересное, но и выгодное занятие.

Использованные источники:

1. Кудинова Е. В., Шаповал А. Ю. Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике // Молодой ученый.— 2015. — №3. — С. 430-433. Источник: [http://revolution.allbest.ru/sport/00257995_0.html]
2. Туризм и его роль в обществе. Тенденции развития. Источник: [http://5fan.ru/wievjob.php?id=79444]

УДК 336.02

Терентьев А.А.
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

ФОНДЫ ЗАЁМНЫХ СРЕДСТВ

В статье ставиться задача рассмотреть фонды заёмных средств. В результате анализа было установлено, что фонды заёмных средств являются важными источниками финансирования предприятий. Управление денежными потоками одно из важнейших направлений деятельности финансового менеджера. Она включает в себя расчет времени обращения денежных средств, анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств.

Ключевые слова
Фонды, заём, заёмные средства, предприятие, лизинг, факторинг.

В настоящее время многие предприятия финансируют свою деятельность как за счет собственных, так и заемных средств. Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия являются собственные, заемные и привлеченные средства. В соответствии с этим выделяют фонды собственных, заемных и привлеченных средств. Фонды заемных средств включают кредиты (банковские и коммерческие), лизинг, факторинг.

Как показывает практика основная форма кредита - банковский кредит. Именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи. Банковский кредит может быть прямым и косвенным. Прямые кредитные отношения являются преобладающими. Более ограниченно применяется косвенное банковское кредитование. Сам банковский кредит может действовать в национальных

рамках и в форме международного кредита. Он предоставляется с заключением кредитного договора для каждого кредитополучателя индивидуально, чтобы степень риска кредитной сделки была минимальной.

В качестве кредита выступающего в отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в лизинг основных средств производства или товаров в длительное пользование, а также по поводу финансирования, приобретения движимого и недвижимого имущества является лизинговый кредит. Лизинг представляет собой форму имущественного кредита и является одним из видов инвестирования в оборудование, недвижимость. Лизинг рассматривается, с одной стороны, как альтернатива капиталовложения, а с другой — как альтернатива финансирования.

На практике используются самые разнообразные виды лизинга, лизинговых сделок, лизинговых контрактов. Они могут быть классифицированы по следующим признакам:

- По составу участников:
- прямой;
- косвенный;
- групповой.
- По типу имущества:
- движимости;
- недвижимости.
- По способу заключения контракта:
- обычный;
- генеральный;
- сублизинг.
- По способу приобретения имущества:
- стандартный;
- возвратный;
- производителя;
- возобновляемый;
- револьверный.
- По степени окупаемости, условиям амортизации объекта лизинга:
- оперативный;
- финансовый.
- По объему обслуживания:
- "чистый";
- с полным набором услуг;
- с частичным набором услуг;
- "мокрый".
- По типу финансирования:
- за счет источников лизингодателя;
- с привлечением кредита;

- раздельный.
- По территории действия:
- внутренний;
- международный.

Результатом коммерческого кредита является кредитная сделка между предприятием-продавцом и покупателем. Кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа при продаже товара, когда приобретаемые ценности поступают раньше оплаченных. Долг, причитающийся предприятию с его заказчика, оформляется в виде векселя на сумму, соответствующую величине долгового обязательства. Покупатель выдает вексель с обязательством осуществить платеж в установленный срок и оплатить проценты, сумма которых включается в цену товара и сумму векселя. Разбежка во времени с момента поставки до времени платежа различна. Она устанавливается в договоре поставки или регламентируется национальными нормативными актами.

Факторинг — торгово-комиссионная операция, связанная с уступкой поставщиком другому лицу подлежащих оплате плательщиком долговых требований и передачей фактору права получения платежа по ним. Для занятия факторинговой деятельностью фактор должен иметь соответствующее разрешение Национального банка, предоставляющее право осуществлять финансирование под уступку денежного требования в валюте факторинга. Благодаря факторингу в роли факторов могут выступать банки, небанковские кредитно-финансовые и другие организации.

Основным принципом факторинга является возмещение фактором поставщику части суммы платежа по долговым требованиям к плательщикам. Перечисление остальной суммы платежа за поставленные товары осуществляется фактором после поступления средств плательщика. Однако может иметь место незамедлительное возмещение поставщику долга.

Управление всеми заемными средствами – это неотъемлемая часть финансового менеджмента на предприятии, активно применяемая для осуществления финансового планирования и разработки финансовой стратегии предприятия. И очень важна здесь не только аналитическая и прогнозная работа специалистов, но и глобальное мышление в масштабах всего предприятия.

Использованные источники:

1. Финансы предприятия: Учебник / П.Н. Шуляк. - 8-е изд., перераб. И доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. - 624 с.
2. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ: Учебно-методический комплекс. - М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2008. - 371 с.
3. Официальный сайт — Идеи бизнеса, типовой доход. - [Электронный ресурс]. - http://www.tvoydohod.ru.
4. А.А. Володин. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. — 2-е изд. / Под ред. А.А. Володина. — М.: ИИФРА-М. — 510 с. — (Высшее

образование).. 2011
5. Официальный сайт — Финансовые рынки — [Электронный ресурс] . - http://www.mabico.ru

УДК 336.77

Терентьева А.В.
студент 4 курса
Казарян М. Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА НЕОБХОДИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

Потребительский кредит становится все более удобным и востребованным. Банки стараются упростить процедуру выдачи потребительских кредитов, Таким образом, возможность решения финансовых проблем с помощью заемных средств, предоставляемых банками в рамках потребительского кредитования, активно используется многими россиянами. В наше время на рынке представлено огромное количество различных товаров и услуг и порой бывает трудно устоять перед желанием немедленного приобретения дорогостоящей вещи.

В данной ситуации банки готовы одалживать определенную сумму денежных средств на определенный период времени под определенный процент годовых.

С точки зрения банковского права потребительский кредит – это денежный заем, который выдается физическим лицам кредитно-финансовыми учреждениями на потребительские цели, которые не связаны с предпринимательской деятельностью (ст. 1, ФЗ № 353 от 21.12.2013 года).[1]

С точки зрения гражданского права займом того рода называют договорные отношения между кредитором и дебитором, согласно которым одно лицо выделяет в пользование другому лицу денежные средства, которые должник обязуется вернуть с процентами, начисленными за время пользования. [2]

Существует несколько видов потребительских кредитов, они различаются как по цели трат, так и по скорости получения денег. [3]

Например, целевой кредит, несмотря на то, что он является потребительским, имеет некую цель, на которую пойдут выданные средства. Это необходимо для того, чтобы снизить риски банка и улучшить условия по предлагаемому кредитному продукту.

Также в противовес целевому кредиту существует и нецелевой кредит. Его суть заключается в том, что банк оформляющий нецелевой кредит, не имеет никакого интереса к тому, на что пойдут деньги - развитие бизнеса, получение возможности отдохнуть заграницей, расплатиться с другими

долгами или же приобрести предметы первой необходимости.

Конечно, можно заметить, что в жизни современного общества кредит имеет огромное значение.

Благодаря кредиту можно:

1) сократить время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей;

2) получить товар, не дожидаясь выплаты по кредиту.

Но следует помнить, что кредит необходимо будет вернуть с процентами.

Объединенное кредитное бюро подвело итоги кредитной активности за август 2016 года. Всего за этот период банки выдали 2,25 млн. новых кредитов общим объемом более 288,7 млрд. рублей. По сравнению с августом 2015 года количество кредитов выросло на 4%, а объемы кредитования – на 23%. В прошлом году было выдано 2,17 млн. кредитов на 234,1 млрд. рублей. Количество новых кредитов наличными в годовом отношении выросло на 4%, а объемы – на 26%. В августе 2016 года было выдано 1,48 млн. кредитов на 163,1 млрд. рублей, годом ранее – 1,43 млн. кредитов на 129,4 млрд. рублей. Средний размер выданного кредита наличными вырос с 91 тысячи до 110 тысяч рублей. [4]

Для того чтобы лучше разобраться в данной теме, среди учащихся ВУЗа был проведен опрос в социальной сети «В контакте». Было опрошено 90 студентов, ответы каждого из них были аргументированы. Ниже приведены результаты данного опроса.

Таблица 1

Результаты проведенного опроса

Вопросы, задаваемые при анкетировании	**Результаты опроса (%)**
1. Брали ли вы когда-нибудь кредит?	Да - 18% Нет - 72%
2. На какие цели вами был взят кредит? (Приобретение техники, мебели, на оплату образования, приобретение туристической путевки или получение ДС наличными не для приобретения какого-либо товара).	- Приобретение техники - 13%; - На оплату образования - 2%; - Приобретение туристической путевки- 1%; - Получение денежных средств наличными не для приобретения какого - либо товара/услуги - 2%.
3. Можно было бы обойтись без получения кредита или же это была вынужденная мера?	Можно было обойтись без получения кредита - 14%; Нет, т.к. это была вынужденная мера - 4%.
4. Планируете ли вы в ближайшее время взять кредит?	Да - 7%; Нет - 74%; Затрудняюсь ответить - 9%.

Анализируя данные опроса можно отметить, что из 90 опрошенных студентов 18 человек уже успели воспользоваться кредитом, большую долю

составили кредиты, взятые на приобретение техники, также 14 человек из 18, считают, что можно было бы обойтись и без получения кредита. 74 человека на вопрос «Планируете ли вы в ближайшее время взять кредит» дали отрицательный ответ, 9 человек не смогли дать конкретный ответ и 7 человек с точностью ответили, что в ближайшее время планируют взять кредит.

На мой взгляд, на сегодняшний день нельзя дать точный ответ на вопрос «Стоит ли брать кредит?». Ряд сомнений у населения может быть связан с не совсем стабильной экономической ситуацией, так как большинство граждан задумываются о «завтрашнем дне», но одновременно существует категория граждан, которая предпочитает жить «сегодняшним днем» и активно пользуются услугами банковских организаций, удовлетворяя свои потребности бытового или личного характера. Одни считают потребительский кредит бесполезной тратой средств, так как заемщиком переплачивается процент по кредиту, и в связи с этим некоторые граждане считают, что лучше будет накопить денежные средства, не прибегая при этом к кредитам. А другие не видят ничего страшного в этом и регулярно пользуются такими ссудами.

Однако оформляя на себя несколько кредитов сразу, есть риск остаться банкротом, так как можно оказаться не платежеспособным и лишиться всего нажитого имущества в счет оплаты долга.

Использованные источники:

1. ФЗ «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 №353 ФЗ (действующая редакция,2016) http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=166040&fld=134&dst=100014,0&rnd=0.008783703052695823#0 [1]

2. ГК РФ (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) - статья 807. [2]

3. Энциклопедия экономиста Grandars.ru - Интернет ресурс: http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/potrebitelskiy-kredit.html [3]

4. Информационное агентство Banki.ru –Интернет ресурс: http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9256257 [4]

Терещенко С.Е.
студент 3 курса, гр. 05001421
Назаров М.Ф.
студент 3 курса, гр. 05001421
Сорокин Д.С.
студент 3 курса, гр. 05001421
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента и маркетинга
Институт управления
НИУ «БелГУ»

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Маркетинговые исследования рынка и потребителей является важнейшим направлением современной бизнес-аналитики, позволяющим разработать эффективную стратегию развития, сформулировать обоснованные цели развития организации, принимать адекватные рыночной ситуации управленческие решения [1].Наиболее часто используемым инструментов проведения маркетингового исследования потребителей является анкетирование потребителей [2].С помощью анкет можно собрать необходимую информацию о рынке в относительно короткие сроки, и проанализировать большой массив данных о рынке.

На сегодняшний день покупка машины, даже класса люкс, неспособна никого удивить. Только в начале развития автопрома наличие автомобиля способно было поднять статус владельца, счастливчиков-автолюбителей сразу же приравнивали к числу состоятельных людей. В выборе «железного коня» каждый человек опирается только на свой доход и личные предпочтения, кому-то нравятся спорткары, другие предпочитают только микролитражки, а третьи могут позволить себе только бюджетные варианты среднего класса. Даже теперь автомобили класса люкс — самые популярные и обсуждаемые модели, относящиеся к авто-элите [3].

Рейтинги лучших автомобилей класса люкс не раз возглавляет Mercedes-Benz. По мнению многих экспертов, эта модель —шедевр автомобильного искусства. Элегантность кроется не только в привлекательном внешнем виде, она присутствует везде, особенно внутри салона. Прекрасное качество только подчёркивает классические немецкие традиции.

Исследования потребительских предпочтений в отношении автомобилей проводились методом интернет- опроса 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 всего приобретают автомобиль Mercedes-Benz и согласны ли они с ценовым диапазоном компании[4].

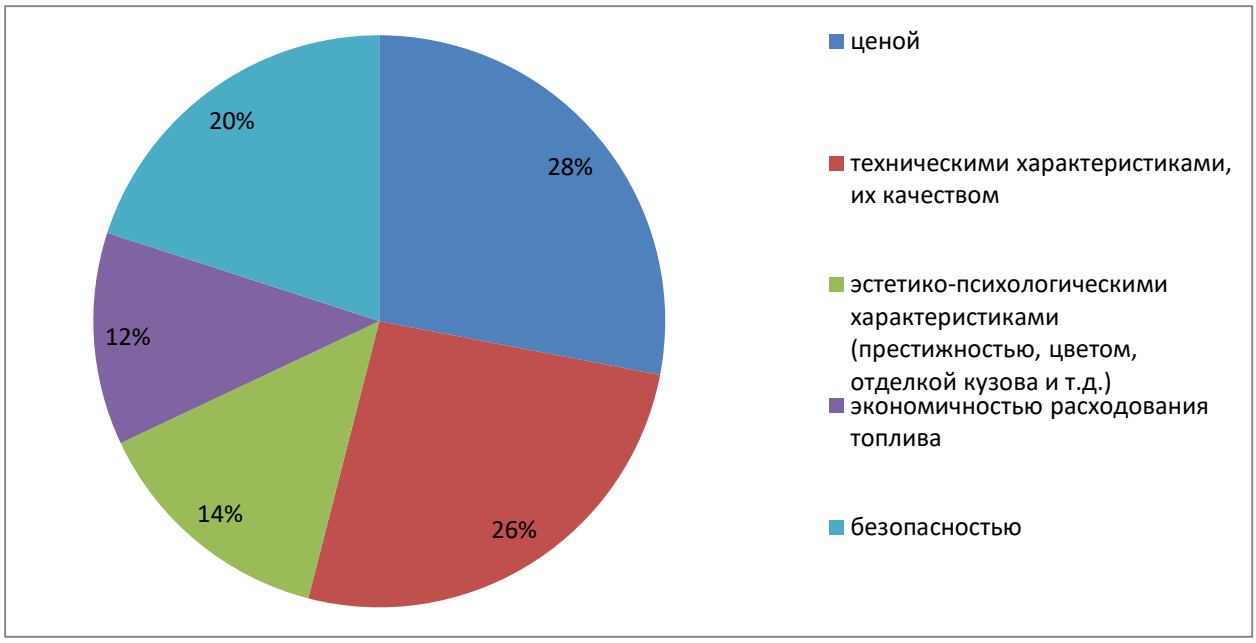


Рис 1.Предпочтения покупателей

Опрашиваемым была предложена анкета, состоящая из 10 вопросов открытого и закрытого типа. По данным проведенного анкетирования среди опрошенных нами людей, 28% руководствуются ценовой политикой на данный товар,26% выбирают автомобиль по техническим характеристикам,14% делают выбор исходя из личных побуждений,12% предпочитают покупку исходя с экономичности расхода топлива и 20% респондентов хотят безопасно себя чувствовать при нахождении в «железном коне» (рис 1).

На вопрос «Где вы предпочитаете покупать автомобиль?» респонденты представили различные варианты ответа (рис 2).

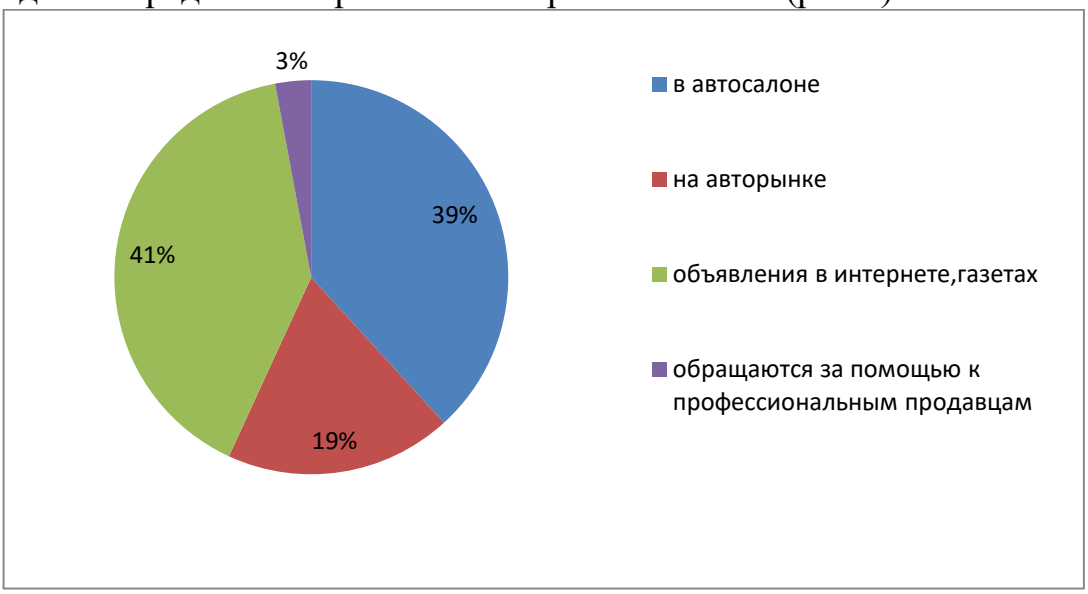


Рис 2.Место покупки автомобилей

На диаграмме можно увидеть что большинство респондентов(41%) отдают предпочтения приобретать автомобиль с помощью интернет ресурсов и газет, 39% купили бы автомобиль в автосалоне,19%

опрашиваемых приобрели бы на авторынке, и только 3% отдают предпочтения обратится к профессионалу своего дела (рис 2).

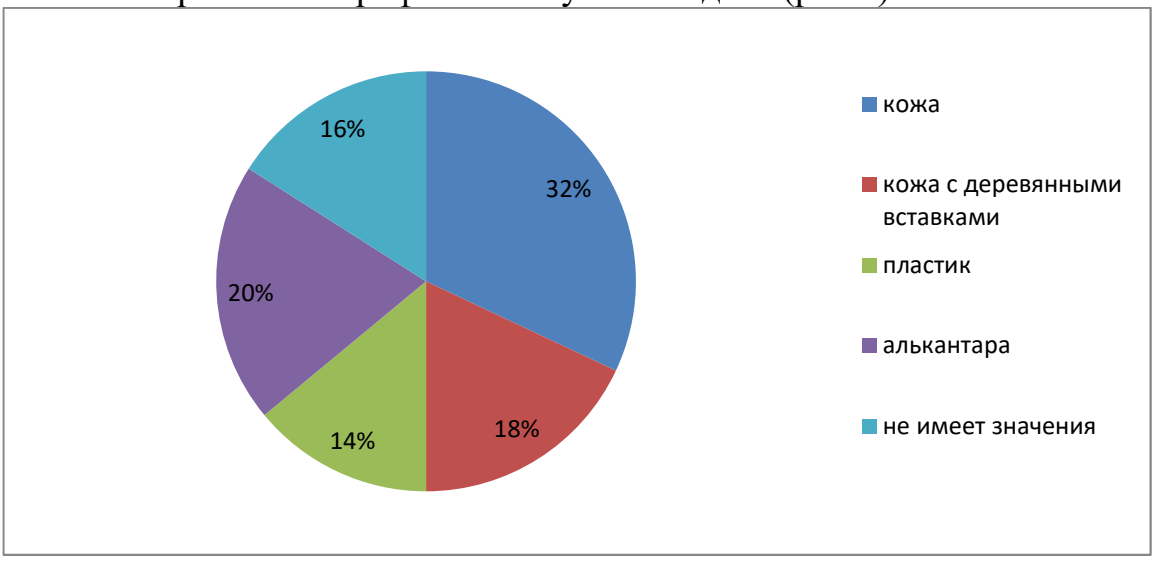


Рис 3.Материалы для обшивки салона

На 3 диаграмме представлены материалы обшивки салона, которые бы были приемлемы и устраивали покупателей автомобильной марки «Mercedes-Benz».

32% респондентов отдали свои предпочтенья кожаному салону,20% хотели бы себе салон с алькантары т.к этот материал необычен и внушает для покупателей приятный импортный отзыв. 18% опрашиваемых хотели бы себе кожаный салон с деревянными вставками,14% ответили что доверяют классическому материалу, такому как пластик, а для остальных 16% материал не имеет значения, главное для них является ожидаемое благоприятное пользование (рис 3).

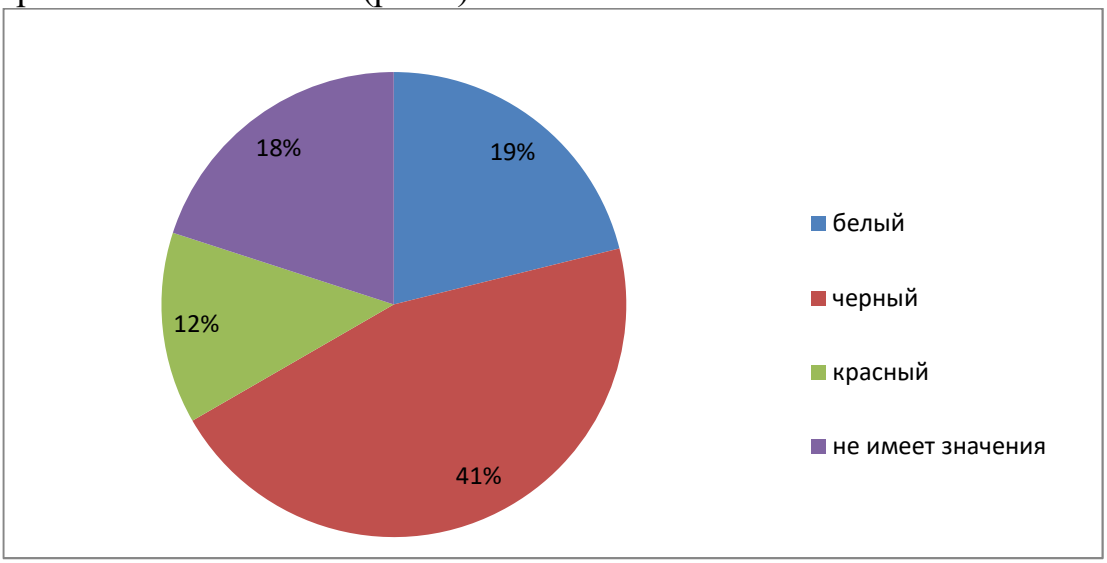


Рис 4.Цвет автомобиля

На вопрос «Какой цвет автомобиля Вы предпочитаете?» 41% респондентов ответили что хотели бы черный автомобиль,19% ответов за белый цвет, недалеко от белого цвета автомобиля опрашиваемые отдали отзывы о красном цвете и его значимость составила 18%.Для 12% цвет не

главная характеристика автомобиля(рис4).

Таким образом, подводя итог проведенного анкетирования можно сделать вывод, что покупатели в возрасте от 18-40 лет хотели бы приобрести данную автомобильную марку «Mercedes-Benz».Исследую ответы респондентов, благоприятной и выгодной покупкой для них было бы приобретение автомобиля у официального дилера. Большинство респондентов предпочли бы кожаный салон, потому что кожа выглядит красиво, стильно, дорого, и просто предает привлекательный вид.

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 «Mercedes-Belgorod». Электронный ресурс. Режим доступа: http://Mercedes-Belgorod.ru
4. Survio. «Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.survio.com

УДК 336.61

Тетерева К.Э.
студент 4 курса
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Овчинникова И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В современной экономике развитых стран развитие института ипотечного кредитования направлено на решение жилищной проблемы. Самое приоритетное направление социально-экономической политики любого государства является развитие рынка доступного жилья за счет сбалансированного роста платежеспособного спроса на недвижимость

Одной из форм кредитования, которой активно пользуются во всём мире в настоящее время, является ипотечный кредит. Развитый рынок ипотечного жилищного кредитования стимулирует продажи недвижимости и оживляет реальный сектор экономики любой страны. Однако, одно из главных достоинств заключается в том, что такая форма кредита способствует созданию эффективно работающей системы обеспечения доступным жильём социально активной части населения [3]. Ипотечный кредит - это кредит или заём, предоставленный на срок три года и более, банком (кредитной организацией) или юридическим лицом (не кредитной организацией) юридическому или физическому лицу для приобретения объекта недвижимости под залог приобретаемого имущества в качестве

обеспечения обязательства [1].

Для кредитных организаций ипотечный вид кредитования, является наиболее привлекательным, так как он совмещает в себе высокую доходность с низким уровнем риска.

В нашей стране понятие «ипотека» впервые появилось в законе РФ №2872-1 «О залоге» от 29.05.1992 года. Следующий шаг в развитии законодательства по вопросам ипотечного кредитования стало принятие в 1995 году Гражданского кодекса РФ, в котором были установлены общее правила обеспечения кредитов залогом недвижимости. После этого в 1998 году был принят специальный закон, регламентирующий ипотечное кредитование № 102 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», в котором регламентируются права как заёмщика, так и залогодателя. Однако, в 2000 году вышел один из самых важных документов в развитии ипотечного рынка в Российской Федерации - постановление Правительства РФ № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования Российской Федерации». Именно в этом постановлении подробно описывается формирование системы, развитие и сущность ипотечного кредитования. В 2003 году был принят Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах»

Что бы оценить положение отрасли ипотечного кредитования в России, рассмотрим, как за последний год предоставлялись займы физическим лицам.

Таблица 1

Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в рублях

	Кол-во пред-ых кредитов ед.	**Объем предоставленных кредитов млн. руб.**	**Задолженность по предоставленным кредитам, млн. руб.**		**Средневзвешенная ставка, %**	
			Всего	**В т.ч. просроченная**	**по выданным с начала года кредитам**	**по кредитам, выданным в течение месяца**
01.10.2015	473 466	772 500	3732 393	40 840	13,7	13,15
01.11.2015	539 966	884 638	3782 381	41 743	13,59	12,89
01.12.2015	608 173	998 088	3831 417	43 280	13,44	12,3
01.01.2016	710 450	1169 240	3912 845	44 226	13,36	12,89
01.02.2016	37 505	62 267	3922 347	45 674	12,52	12,52
01.03.2016	118 369	205 350	3991 928	46 740	12,23	12,11
01.04.2016	190 356	325 383	4034 111	47 924	12,47	12,87
01.05.2016	264 088	449 585	4075 917	48 697	12,6	12,95
01.06.2016	326 446	554 118	4108 165	50 235	12,68	13,01

01.07.2016	394 679	669 000	4140 903	50 697	12,73	12,98
01.08.2016	460 477	780 381	4181 492	51 615	12,75	12,84
01.09.2016	534 002	905 692	4232 373	52 515	12,73	12,65
01.10.2016	608 674	1032 869	4280 049	52 265	12,71	12,52

Из данных таблицы №1, видно, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом, существенных изменений по количеству выданных кредитов, не произошло, однако можно заметить, что в 2016 году, сумма общей задолженности по ипотечным кредитам, выросла на 14,6%, однако за тот же период, процентная ставка снизилась на 0,62 %. В сентябре 2016 года средневзвешенная процентная ставка по выданным за месяц ипотечным жилищным кредитам в рублях составила 12,52% (в августе 2016 года - 12,66%).

В результате активного участия банков в государственной программе субсидирования процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам объем предоставленных физическим лицам кредитов в январе-сентябре 2016 г. превысил 1 трлн рублей, вплотную приблизившись к значению, достигнутому по итогам 2015 года. Накопленная задолженность по ипотечным жилищным кредитам по состоянию на 1 октября 2016 г. составила 4,3 трлн рублей, из нее задолженность по кредитам в иностранной валюте - 83,6 млрд рублей, или 1,9% в общей величине задолженности [5].

Таким образом процентные выплаты по ипотечному кредитованию ниже, чем проценты по многим другим видам кредита. А также многие банки предоставляют специальные программы, дающие ипотеку по более низким процентным ставкам для отдельных категорий населения. Например, существуют более низкие проценты для молодых семей, или для клиентов, получающих зарплату через данный банк или если вы в качестве первоначального взноса внесёте более значительную сумму, то процентная ставка также будет ниже. Все эти программы, больше стимулируют, население пользоваться услугами банка в этом направлении. Однако, процентная ставка в 12,52 %, всё равно на много выше чем во многих европейских странах, так средняя ставка по ипотечному кредитованию в Германии 3.8%, в США 5,2%

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования Российской Федерации», включающее Концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации и План подготовки проектов нормативно правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования Российской Федерации».
2. В.А Боровкова, О.Е. Пирогова. Экономика недвижимости. Москва Изд: Юрайт, 2015
3. Кузьмина, Е.В., Янин А.А. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования в России в условиях падения потребительского спроса 2016.

4. Хусиханов Р. У. Развитие национальных рынков ипотечного кредитования в условиях глобального финансово-экономического кризиса: М: 2016
5. Центральный банк Российской Федерации/ Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka (Дата обращения 12.12.2016)

Тиесов Т.Д.
Международная школа бизнеса Солбридж (BBA)
Южная Корея, Тэджон

СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ ТОРГОВЫХ САНКЦИЙ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ СНГ И РОСИИ

Введение

В последние месяцы в связи с введением санкций в отношении РФ целый ряд причин вызвал новый всплеск дискуссий о роли государства в экономике и внешней торговле. Так, отмечается, что в настоящее время новая приоритетная роль государства состоит, прежде всего, в его ответственности за коллективные интересы общества. Как субъект рыночных отношений, государство должно иметь свои собственные интересы, направленные на сохранение экономической и социальной безопасности, и эффективно увязывать их с системой интересов частного бизнеса, что особенно актуально в нынешний период активных санкционных инициатив ряда зарубежных стран.

Целью работы является исследование торговой политики СНГ и РФ в связи с введением санкций и направлений ее совершенствования.

Материалы и методы

Изучением тенденций развития международной торговли также, как и международных экономических отношений занимаются достаточно большое количество специалистов. В частности, можно отметить труды таких экономистов как: Авдокушин Е.Ф., Линдерт П.Х., Ломакин В.К., Хасбулатов Р.И., Фомичев В.И. Основную помощь в анализе современных данных оказывают такие международные организации как ЮНКТАД, Мировой Банк, в деятельность которых входит также и сбор статистической информации по формам международных экономических отношений.

Отношения в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности обозначены в положениях Закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и разделяются условно по соответствующим названиям 5-12 глав Закона на следующие виды государственного регулирования внешнеторговой деятельности [1]: в сфере внешней торговли товарами (гл. 5); в сфере внешней торговли услугами (гл. 6); в сфере внешней торговли интеллектуальной собственностью (гл. 7); в сфере назначения особых видов

запретов и ограничений внешней торговли услугами, товарами и интеллектуальной собственностью и осуществления контроля за их исполнением (гл. 8); при соблюдении особых режимов осуществления внешнеторговой деятельности (гл. 9); в области внешнеторговых бартерных сделок (гл. 10); при разработке и осуществлении мероприятий по содействию развития внешней торговли (гл. 11); при осуществлении контроля за осуществлением внешней торговли (гл. 12).

При этом государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется только в 4 обозначенных формах (ст. 12 Закона): нетарифного регулирования; таможенно-тарифного регулирования в РФ; запретов и ограничений во внешние торговли услугами, а также интеллектуальной собственностью; мер экономического, а также административного характера, которые способствуют развитию внешнеторговой деятельности (предусмотренных Законом).

Методы исследования влияния торговых санкций на уровень экономики и торговли СНГ и России:

- системный анализ;
- сравнительный анализ;
- ретроспективный анализ

Результаты

Сейчас регулятивная функция внешнеторговой политики имеет приоритетное значение. Она заключается в воздействии государства на внешнеэкономические отношения с целью обеспечения национальных интересов, интересов национальных товаропроизводителей и создание благоприятных для них условий, обеспечения государственной политики в сфере экономики, выполнения международно-правовых обязательств. Регулировка осуществляется посредством установления ставок пошлин и таможенных сборов, лицензирования, квотирования, а также определенных запретов и ограничений. Считается, что впервые их стали применять в Великобритании примерно с середины XVII в. Для эффективной эксплуатации колониальных владений и развития национальной промышленности колонии обязывали торговать только с метрополией. При использовании для перевозок английских кораблей таможенные ставки несколько уменьшали. Именно с середины XVII в. государство начинает активно вмешиваться во внешнеэкономические отношения с целью их регулирования.

Идея покровительства местной торговли и промышленности возникла еще в период средневековья и сначала была свойственна городам, а позже ее восприняли государства. Запретительные меры сформировались, когда города вели торговлю между собой. Их главный принцип состоял в том, чтобы помешать гостю нажиться там, где может нажиться свой купец. Если же он получал барыши в такой операции, которая не перекрывала дорогу местному купцу, против этого протестовали не слишком сильно. Совсем не протестовали в том случае, когда гость умел извлечь выгоду таким образом,

что в этой же операции наживался и местный купец, например, когда он привозил и продавал заграничный товар или скупал собранное местными купцами сырье [10, с. 59].

Многочисленные ограничения на экспорт, вводимые из военных соображений или для гарантированного обеспечения населения товарами первой необходимости, были присущи для Османской империи. К таким товарам принадлежали оружие, лошади, серебро, золото, медь, свинец, железо, сера, зерно, лес [8, с. 65].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что еще давно в европейских странах с различным экономическим уровнем развития применялись различные методы регулирования международной торговли с целью: запрета вывоза товаров, необходимых для армии в условиях ведения военных действий; запрета вывоза зерна в случае неурожая; протекционизма отечественным купцам; поощрения импорта товаров, не производившихся внутри государства; скрытого субсидирования другого государства.

Санкции выступают моделью воздействия на каждого отдельного участника мировой политики. При большом количестве участников и обязательном характере, многосторонние санкции очень трудно обойти, а также избежать ответственности за их нарушение, поскольку они могут применяться не только отдельными странами, но и в рамках влиятельных международных организаций (ЕС), которые требуют от своих государств членов строгого соблюдения требований санкционных режимов под угрозой применения соответствующих мер наказания против их нарушителей.

Сначала страны Запада приостановили сотрудничество в военной сфере и их санкции имели исключительно политических характер: отмена двусторонних переговоров и планирования конференций (приостановлении подготовки к проведению саммита «восьмерки» в Сочи), запрет на въезд отдельным лицам. Что же касается экономических санкций, то страны дифференцированно подошли к этому вопросу, согласно зависимости от РФ. Сегодня в условиях процессов глобализации и углубления взаимозависимости национальных экономик это стандартный, но далеко неоднозначный инструмент внешней политики, он состоит в ограничении экспорта, импорта, инвестиций в отношении страны - объекта санкций, запрет на финансовые операции.

Экономические санкции, направленные против РФ, имеют разные корни, структуру, механизмы и цели. Отличительной особенностью данных санкций является их целевая направленность как на отдельных резидентов страны, так и отрасли. Накануне референдума в Крыму США и Европа договорились о трехступенчатой системе действий в виде санкций в адрес России:

1 этап - (6 марта) приостановление переговорного процесса относительно соглашений о партнерстве, проведения встречи «G8», а также под санкции подпадала группа чиновников;

2 этап - (март - июль) 17 марта министры иностранных дел стран-

членов ЕС приняли решение перейти к новому этапу санкций и ввели ограничения в виде протеста на въезд и замораживание активов для 21 российского и крымского должностных лица. Таким образом, список российских чиновников, подпадающих под санкции достиг 33 человек. В этот же день санкции против семи представителей России ввели США.

17 июля санкции против РФ расширил Европейский совет. Список санкций включает ряд лиц и российских компаний, которые по мнению Запада оказывали поддержку нарушению территориальной целостности Украины.

3 этап - (июль-декабрь) 16 июля санкции приняло правительство США по ключевым секторам российской экономики. В санкционном списке оказались компании российского ОПК, в число которых попали корпорация «Алмаз-Антей» и концерн «Калашников», «Ижмаш», «Базальт», «Уралвагонзавод», концерн «Радиоэлектронные технологии» и «Созвездие», Конструкторское бюро приборостроения и НПО машиностроения, «Новатэк», «Роснефть», ВЭБ и «Газпромбанк». «Газпромбанка» и ВЭБ санкции запрещают получать американские кредиты более чем на 90 дней.

12 сентября согласно новым санкциям, ЕС запретил организацию долгового финансирования для трех российских топливно-энергетических компаний - «Роснефти», «Транснефти», «Газпромнефти». ЕС также ограничил займы для Сбербанка, ВТБ, Газпромбанка, ВЭБ и Россельхозбанка, а также ввел запрет на организацию долгового финансирования для трех крупнейших российских оборонных концернов - «Уралвагонзавода», «Оборонпрома» и Объединенной авиастроительной корпорации. В списке санкций Евросоюза оказались и другие оборонительные концерны.

3 октября официально вступило в силу решение США лишить РФ торговых льгот, предусмотренных американской Глобальной системой преференций.

21 октября Министерство торговли США предупредило Россию об отмене торгового соглашения 15-летней давности, которая предусматривала беспошлинный импорт российской стали.

18 декабря единогласно принят Сенатом и Конгрессом США закон о новые санкции против РФ. В этот же день дополнительные санкции в виде запрета на инвестиции, предоставление услуг, в том числе в области туризма и торговли с Крымом и Севастополем ввел Совет ЕС.

В зависимости от финансовых и других проблем, одни страны выступают за ужесточение санкций, другие - относятся к этому с некоторым скептицизмом. ЕС ввел достаточно слабые санкции в отличие от США, которые являются инициаторами. Причину этого видят в зависимости стран ЕС от российского экспорта и импорта. Почти половина российского экспорта приходится на страны ЕС (292 млрд. долл. в год). ЕС поставляет своих товаров в Россию на 169 млрд. долл. Европарламент призвал власти ЕС приостановить строительство «Южного потока», подконтрольного

«Газпрому» и направленного в обход Украины, а также пересмотреть и, возможно, прекратить действие всех соглашений с Россией. Отказ от российского газа обойдется Европе в 215 млрд. долл.

Если проанализировать отраслевую структуру санкций против РФ, то можно обнаружить, что экономические санкции направлены против ключевых отраслей российской экономики: нефтяной, газовой, атомной и военной промышленности, а также против российского банковского капитала. Применение экономических санкций, способствовали существенному сокращению объема внешнеторгового оборота РФ, который составил за январь-сентябрь 2014 года всего 597,9 млрд. долларов США по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и сократился на 2,9% [12].

Необходимо отметить, что произошло уменьшение экспорта и импорта из стран дальнего и ближнего зарубежья на октябрь 2014 года до 10,1% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. Значительные изменения претерпел импорт продовольственных товаров, а именно сократились закупки: овощей – на 50,6 %, молочных продуктов на 69,4 %, сахара – на 20,1 %, фруктов – на 21,1 %, мяса и субпродуктов – на 19,7 (мяса птицы – на 4,8 %, свинины – на 37,5 %) и др. [12]

Европейский Союз оставался крупнейшим партнером России в 2014 году, на его долю за январь-сентябрь 2014 года приходилось почти половина - 49,0% российского товарооборота (в соответствующем периоде 2013 года – 49,8%). На страны СНГ за январь-сентябрь 2014 г. приходилось 12,4% отечественного товарооборота (в 2013 года – 13,3%), на страны ЕврАзЭС – 7,0% (7,3%), на страны Таможенного союза – 6,7% (7,0%), на страны АТЭС – 26,4% (24,6%) [12].

Учитывая продолжающийся рост политической и экономической напряженности между Россией, США и ЕС, как результат введения экономических санкций, отечественная экономика продолжает ощущать на себе серьезные экономические последствия [7, с. 4].

При нынешней ситуации нельзя не учитывать, что в современном глобализированном мире невозможно представить какую-либо страну, исключенную из системы мировых торговых связей. Правда, степень взаимосвязей может существенно различаться. Для РФ подобная зависимость от мировой торговли может отразиться, в первую очередь, на обеспеченности страны такими стратегически важными товарами, как лекарства, технологии, продовольствие, комплектующие для производств [2].

Согласно имеющейся статистике, можно сделать такие выводы, что если характер санкций будет по-максимуму серьезным и приведет даже к экономической блокаде, при которой в РФ перестанут ввозиться стратегически важные ресурсы, то страна может столкнуться с рядом проблем. Так, к примеру, в 2008 г. во время грузино-осетинского конфликта отечественные нефтеперерабатывающие заводы простояли какое-то время без работы, поскольку не получили необходимых присадок для производства

бензина [6].

Наряду со значительной зависимостью РФ от стран Западной Европы можно отметить колоссальную зависимость стран ЕС от экспортных поставок российских энергоресурсов. Следовательно, европейские страны принимают и понимают тот факт, что объявлять РФ эмбарго и лишать себя энергоресурсов нецелесообразно и прежде всего, ущербно в отношении собственного населения. За короткое время полностью восстановить снабжение стран ЕС из других регионов не получится, поэтому с этой точки зрения ЕС в ближайшей перспективе является надежным партнером. Напротив, США, являющиеся главными инициаторами санкций, могут объявить эмбарго и прекратить покупку российской нефти, поскольку ее потребление составляет лишь 5% от потребности [9]

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность является динамично изменяющимся и важнейшим сектором экономики любой страны, а торговая политика выступает важной составляющей экономической политики государства в целом, от эффективности которой зависит как экономическое развитие страны, так и позиции государства на мировом рынке товаров и услуг. Практика свидетельствует, что в РФ создана достаточно эффективная внешнеторговая и таможенно-тарифная политика, что подтверждают данные таможенной и внешнеторговой статистики (объем экспорта, импорта, положительное сальдо и др.) [4, с. 20-28].

При этом, учитывая сложные политические и экономические условия, для РФ на нынешнем этапе, возникает необходимость постоянного совершенствования законодательной базы, что регулирует внешнеэкономическую деятельность. В то же время можно отметить, отечественная экономика сегодня входит в новое международное экономическое пространство, в условиях нарастающей глобальной конкуренции и процессов интеграции. Это определенно обусловливает необходимость дальнейшего реформирования и торговой политики и таможенного регулирования, что будет важнейшим средством регулирования не только внешней, но и внутренней экономической деятельности страны с учетом национальных потребностей, тенденций развития и вызовов современного мирового хозяйства.

Обсуждение и заключения

Применение в 2014 г. экономических санкций в отношении РФ со стороны Европейского Союза и США, а также ряда других «подконтрольных» политике США государств, оказали существенное влияние на международные торговые и экономические отношения, а также внешнеторговый оборот РФ с зарубежными партнерами. Необходимо отметить, что направленность торговой политики и эффективность внешнеторговой деятельности вполне можно оценить именно по динамике и структуре внешнеторгового оборота.

Экономические санкции по своей экономической сущности представляют собой целенаправленные меры, носящие принудительный

характер (возможен частичный либо полный запрет импорта из определенных стран, а также экспорт в данные страны товаров, ограничение либо полный запрет инвестиций, различных финансовых операций и иные мероприятия) используемые группой стран (либо одной страной) в отношении к конкретной стране для изменения текущей политики данного государства в желаемом направлении. В большинстве случаев использование санкций в отношении конкретной страны экономически не обосновано и носит, в первую очередь, политический характер. Безусловно, от их введения несут определенные экономические потери все участники данного процесса.

Необходимость разработки стратегии внешнеэкономического развития обусловлена тем, что в настоящее время складывается качественно новая ситуация в сфере внешнеэкономических связей России, обусловленная как внешними санкционными, так и внутренними факторами. Внешние факторы проявляются, прежде всего, в усилении торгово-политического воздействия зарубежных государств на сферу международной торговли, требующего адекватного комплексного применения в России всего спектра внешнеэкономических инструментов. Внутренние причины связаны, в первую очередь, с необходимостью перехода страны к инновационной модели социально-экономического развития.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон Российской Федерации “Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности” № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/
2. Взгляд: деловая газета. 2014. URL: http://vz.ru/economy/2014/3/26/679042.html
3. Килин В.В. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности России в условиях таможенного союза ЕВРАЗЭС и ВТО//Уральский государственный экономический университет. – 2014. – №4(50). – С. 20
4. Килин В.В. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности России в условиях таможенного союза ЕВРАЗЭС и ВТО//УГЭУ. – 2014. – №4(50). – С. 20-28
5. Лапкин В.В., Пантин В.И. Восприятие западных институтов и ценностей в постсоветском пространстве: опыт Украины и России//Полис.-№ 1.-2014.- С. 41
6. Русская народная линия: информационно-аналитическая служба. 2014. URL: http://ruskline.ru/news_rl/2014/03/07/ob_ukraine_i_ekonomicheskih_sankciyah_protiv_rossii/
7. Устинов И.Н. Мировая торговля: Статистическо-аналитический справочник// Экономика.- 2014.-№5.- С. 4
8. Хитцель Ф. Османская империя / Хитцель Ф. - М. : Вече, 2006. – С. 65

9. Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина). URL: http://rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii-vyzovy-i-ugrozy
10.Шаскольский И. П. Торговля России с Прибалтикой и Западной Европой в XVII в. / И. П. Шаскольский // Экономические связи Прибалтики с Россией. - Рига, 1968. - С. 59
11.http://audit.gov.ru. – Официальный сайт счетной палаты РФ. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2013 год
12.http://www.customs.ru – Официальный сайт. Таможенная служба Российской Федерации

Тимофеева Т.Н.
старший казначей
отдел внутреннего контроля и аудита
Управление Федерального казначейства по Челябинской области
Россия, г. Челябинск

ПЕРЕХОД ОТ ОЦЕНКИ ПРОЦЕССОВ К ОЦЕНКЕ РЕСУРСОВ И СТЕПЕНИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ



Достижение высокого уровня эффективности функционирования государственных институтов возможно при грамотном планировании и оценки результатов деятельности.

Одним из основных направлений совершенствования системы государственного управления в Российской Федерации является повышение эффективности деятельности государственных структур. Судить о том, в какой мере деятельность государственных структур соответствует провозглашенным целям, о качестве оказания государственных услуг, можно на основе анализа и оценки эффективности их деятельности, деятельности территориальных органов и их структурных подразделений.

В настоящее время Казначейство России активно развивает систему оценки эффективности своей деятельности. Ведомством разработана и коллегией Федерального казначейства одобрена Концепция оценки эффективности деятельности (далее – Концепция) – базовый документ, в котором отражены основные контуры системы, определены этапы ее создания и шаги по дальнейшему совершенствованию.

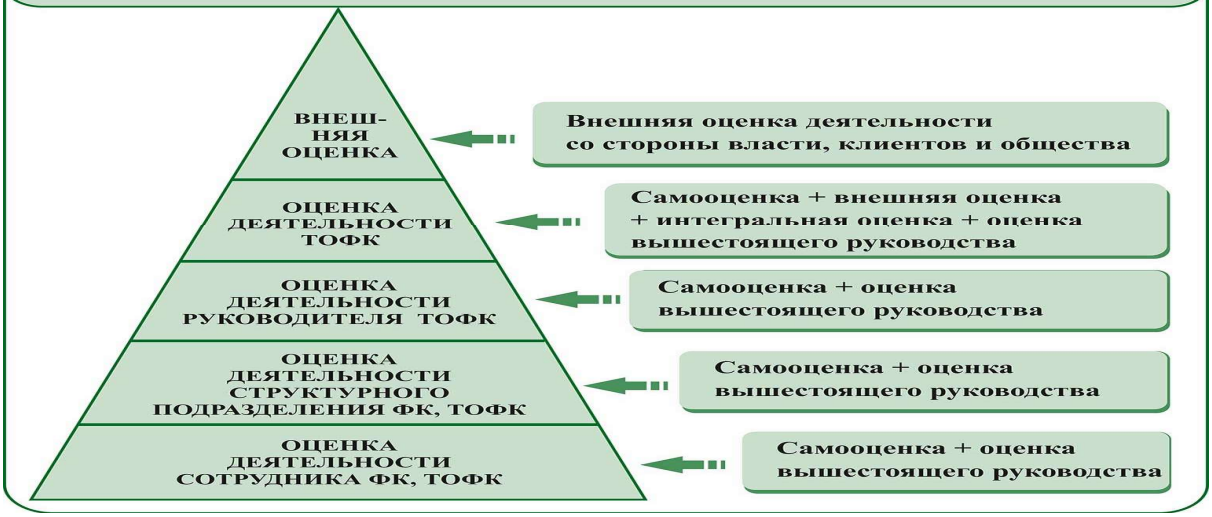
Согласно Концепции оценка эффективности деятельности представляет собой динамичный процесс мониторинга и анализа на постоянной основе всех уровней и направлений деятельности Федерального казначейства в целях формулирования выводов о состоянии и функционировании системы, с использованием количественных и качественных индикаторов [1].

Оценка эффективности деятельности Федерального казначейства – совокупность оценки результативности деятельности Федерального казначейства, оценки экономической и иной эффективности деятельности Федерального казначейства

Оценка эффективности деятельности Федерального казначейства гражданским обществом, клиентами, Министерством финансов Российской Федерации, самим Федеральным казначейством принципиально важна для принятия соответствующих управленческих решений, направленных на повышение качества выполняемых государственных функций и эффективности использования бюджетных ресурсов и успешной реализации реформы государственной гражданской службы Российской Федерации [1].

Действующая система оценки результативности деятельности Федерального казначейства (далее – система оценки) приведена на рисунке 1.

Рисунок 1. Система оценки результативности деятельности Федерального казначейства



В рамках повышения эффективности системы оценки Федеральным казначейством осуществлен переход от оценки процессов к оценке ресурсов и степени достижения результатов. С 2014 года оценка деятельности территориальных органов Федерального казначейства (далее – ТОФК) стала осуществляться и по итогам контрольных и аудиторских мероприятий, проводимых Федеральным казначейством.

1. Интегральная оценка деятельности ТОФК

С целью обеспечения выполнения возложенных государственных функций и полномочий Федеральным казначейством разработаны и утверждены соответствующие нормативные правовые документы, регламентирован и автоматизирован технологический процесс, созданы единые условия для реализации задач, поставленных перед ТОФК, стандартизирован процесс осуществления внутреннего контроля и внутреннего аудита, внедрена и действует система оценки.

Таким образом, рабочий процесс организован, действующая система оценки способствует активизации деятельности ТОФК в целом и каждого его работника побуждает к качественному выполнению возложенных функций в установленной сфере деятельности.

Приказ Федерального казначейства от 29 сентября 2014 г. № 229 «Об утверждении Порядка осуществления интегральной оценки деятельности территориальных органов Федерального казначейства по итогам контрольных и аудиторских мероприятий»

Интегральная оценка – интегральная оценка деятельности территориальных органов Федерального казначейства по итогам контрольных и аудиторских мероприятий, проводимых Федеральным казначейством

Насколько качественно выполняются поставленные перед Федеральным казначейством задачи в целом, и указания, регламентирующие деятельность ТОФК, реализуются ли все возможности прикладных программных продуктов, соблюдаются ли технологические регламенты, позволит определить интегральная оценка деятельности ТОФК по итогам контрольных и аудиторских мероприятий, проводимых Федеральным казначейством.

Участниками процесса интегральной оценки являются ТОФК, Управление внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности Федерального казначейства (далее – УВК(А)иОЭД), Контрольный совет Федерального казначейства, руководитель Федерального казначейства и его заместители.

Документы, являющиеся основой для расчета интегральной оценки деятельности ТОФК, приведены на рисунке 2.

Рисунок 2. Источники информации для осуществления интегральной оценки деятельности ТОФК

- материалы проверки деятельности ТОФК
- классификатор внутренних (операционных) рисков по направлениям деятельности ТОФК, утвержденный Федеральным казначейством (далее – Классификатор рисков)
- проект протокола заседания Контрольного совета Федерального казначейства

Организационная схема осуществления интегральной оценки деятельности ТОФК, приведена на рисунке 3.



Результаты проверок ТОФК и проекты расчета интегральной оценки рассматриваются на заседаниях Контрольного совета Федерального казначейства – постоянно действующего экспертно-совещательного органа при руководителе Федерального казначейства.

Выводы о результативности деятельности ТОФК по итогам комплексных проверок формируются на заседаниях Контрольного совета Федерального казначейства как в отношении каждого проверенного направления деятельности ТОФК, так и в отношении деятельности ТОФК в целом; по итогам тематических проверок – в отношении направлений деятельности ТОФК, подлежащих проверке. Результативность деятельности ТОФК (в том числе по направлениям деятельности) оценивается исходя их следующих условий:

Рисунок 4. Условия определения результативности деятельности ТОФК

от 10 баллов до 9,9 баллов включительно	«отлично»
от 9,9 баллов до 9,6 баллов включительно	«хорошо»
от 9,6 баллов до 9,3 баллов включительно	«удовлетворительно»
менее 9,3 баллов	«неудовлетворительно»

Результаты интегральной оценки являются одним из основных источников информации для риск-ориентированного подхода при планировании контрольных мероприятий в отношении деятельности ТОФК, а также их структурных подразделений и сотрудников.

Интегральная оценка деятельности ТОФК, как источник достоверной и сопоставимой информации о результативности деятельности ТОФК, служит основой для руководителя Федерального казначейства в процессе принятия управленческих решений в отношении должностных лиц ТОФК, направленных на повышение качества исполнения возложенных государственных функций, полномочий и эффективности использования выделенных ресурсов, и в комплексе с действующей системой оценки позволяет делать более точные выводы о состоянии и функционировании всего ведомства и формировать ежегодно рейтинг результативности деятельности ТОФК.

2. Интегральная оценка в Управлении

Нельзя говорить о повышении качества оказываемых государственных услуг и о повышении эффективности деятельности всего ведомства, если работа каждого участника рабочего процесса не будет ориентирована на

конечный результат деятельности в целом.

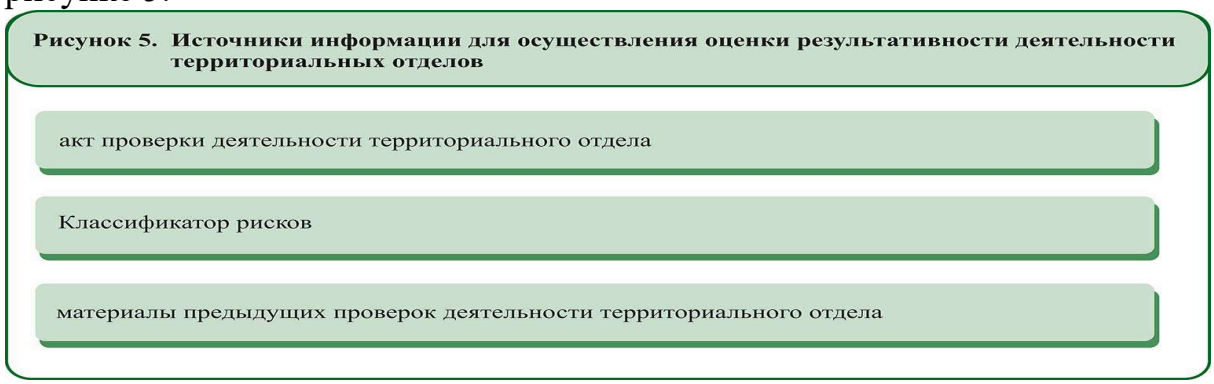
В Управлении Федерального казначейства по Челябинской области (далее – Управление) для решения поставленных задач, исходя из их содержания и объема создано 57 отделов, из них 40 отделов создано для осуществления функций Управления на соответствующей территории (далее – территориальные отделы).

Сегодня территориальные отделы выполняют на соответствующей территории в полной мере функции двух и частично семи направлений деятельности Управления, для реализации которых созданы одинаковые условия деятельности, организован контроль качества выполнения возложенных на них функций и оценка деятельности. Именно поэтому для повышения объективности оценки деятельности территориальных отделов, для визуализации результатов контрольных мероприятий Управление спроецировало применение механизма интегральной оценки на территориальные отделы, разработав соответствующий Порядок осуществления оценки результативности деятельности территориальных отделов (далее – Порядок).

Принятый Порядок установил процедуры осуществления оценки результативности деятельности территориальных отделов в Управлении и позволил создать информационную основу для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на повышение качества исполнения возложенных на территориальные отделы функций и полномочий в установленной сфере деятельности.

Документы, являющиеся основой для расчета оценки результативности деятельности территориальных отделов, приведены на рисунке 5.

Рисунок 5. Источники информации для осуществления оценки результативности деятельности территориальных отделов



Сбор информации, необходимой для осуществления оценки результативности деятельности территориального отдела, осуществляется с использованием формы приведенной на рисунке 6.

Рисунок 6. Форма расчета оценки результативности деятельности территориального отдела

УТВЕРЖДАЮ
Председатель Контрольного Совета
Управления Федерального казначейства
по Челябинский области (иное уполномоченное лицо)
_____ /инициалы, фамилия/
"___" _____ 20__ г.

Расчет оценки результативности деятельности _____
(полное наименование территориального отдела*)
по итогам контрольных и аудиторских мероприятий _____
проверяемый период

№ п/п	Наименование вопросов программы проверки и проверенных документов (операций)	Количество проверенных документов (операций), шт. КО	Количество документов (операций) с нарушениями, шт. КН	Доля документов (операций) с нарушениями, ед. ДН = КН/КО	Код риска				Весовое значение риска, ед. К	Величина снижения оценки , балл С = К•ДН•10	Дополнительная величина снижения оценки при неисполнении рекомендаций предыдущих проверок, балл R= К/10	Итоговая оценка, балл (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно) О = 10 - С - R
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Направление деятельности I. «_____»											
1.	*Вопрос программы проверки*											
1.1.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
1.2.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
…				x	x	x	x	x	x	x	x	x
2.	*Вопрос программы проверки*											
2.1.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
2.2.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
…				x	x	x	x	x	x	x	x	x
ИТОГО по направлению деятельности I. ОН=($О_1$+$О_2$+….Оn)/n, где n - количество проверенных вопросов по соответствующему направлению деятельности												
	Направление деятельности II. «_____»											
3.	*Вопрос программы проверки*											
3.1.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
3.2	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
…				x	x	x	x	x	x	x	x	x
4.	*Вопрос программы проверки*											
4.1.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
4.2.	*Наименование проверенных документов (операций)*			x	x	x	x	x	x	x	x	x
				x	x	x	x	x	x	x	x	x
ИТОГО по направлению деятельности II. ОН=($О_1$+$О_2$+….Оn)/n, где n - количество проверенных вопросов по соответствующему направлению деятельности												
Общая оценка результативности деятельности территориального отдела по итогам контрольных и аудиторских мероприятий ОИ=($ОН_1$ + $ОН_2$ …+ ОНm)/m, где m - общее количество проверенных направлений деятельности												

Руководитель контрольно-аудиторской группы (ответственный работник) _____ подпись _____ инициалы, фамилия

СОГЛАСОВАНО
Начальник отдела внутреннего контроля и аудита _____ подпись _____ инициалы, фамилия

* Отделы, созданные для осуществления функций Управления Федерального казначейства по Челябинской области на соответствующей территории

В ходе определения оценки результативности деятельности территориального отдела дается оценка качеству выполняемых им государственных функций и полномочий, оценка надежности внутреннего контроля с использованием методов контроля «самоконтроль», «контроль по уровню подчиненности», «смежный контроль» и оценка выполнения рекомендаций предыдущих проверок, проведенных отделом внутреннего контроля и аудита Управления (далее – ОВКиА).

При расчете оценки результативности деятельности территориального отдела определяется итоговое значение оценки как в разрезе каждого вопроса программы проверки, так и в разрезе каждого направления деятельности, и в целом по деятельности территориального отдела.

Итоговое значение оценки в разрезе каждого вопроса программы проверки определяется по формуле: О = 10 – С – R, где

О – итоговая оценка по каждому вопросу направления деятельности территориального отдела;

10 – максимальное значение оценки;

С – величина снижения оценки;

R – дополнительная величина снижения оценки при неисполнении рекомендаций предыдущих проверок.

Величина снижения оценки определяется по формуле: С = К·ДН·10, где К – весовое значение риска;

ДН – доля документов (операций) с нарушениями, от общего количества проверенных документов (операций): ДН=КО/КН, где

КО – количество проверенных документов (операций);

КН – количество документов (операций) с нарушениями.

Дополнительная величина снижения оценки при неисполнении

рекомендаций предыдущих проверок определяются по формуле: R= К/10, где К – весовое значение риска.

Итоговое значение оценки в разрезе каждого направления деятельности Управления определяется, как средняя арифметическая итоговых оценок по вопросам программы проверке в разрезе направлений деятельности (О1 + О2 …+ Оn)/n, где

n – общее количество вопросов по соответствующему направлению деятельности территориального отдела, в отношении которых осуществлялась проверка.

Оценка результативности деятельности территориального отдела определяется, как средняя арифметическая итоговых оценок по направлениям деятельности (О1+О2+…Оm)/m, где

m – общее количество направлений деятельности территориального отдела, в отношении которых осуществлялась проверка.

Хотелось бы обратить особое внимание на определение итогового значения оценки в разрезе каждого вопроса программы проверки (О = 10 – С – R).

Поскольку действующая система внутреннего контроля и аудита в Управлении призвана минимизировать количество нарушений в деятельности, а также повысить эффективность выполнения функций и осуществления полномочий в установленной сфере деятельности, принято решение о необходимости введения в расчет итогового значения оценки в разрезе каждого вопроса программы проверки оценку качества исполнения рекомендаций предыдущих проверок.

Поэтому при расчете оценки результативности деятельности территориального отдела в обязательном порядке анализируется работа территориального отдела по выполнению рекомендаций ОВКиА по результатам предыдущих проверок. И в случае выявления при проведении текущей проверки ОВКиА нарушений, аналогичных нарушениям, установленным в ходе предыдущей проверки, итоговое значение оценки – уменьшается на значение R, а при отсутствии аналогичных нарушений итоговое значение оценки остается неизменным.

Выводы о результативности деятельности формируются как по каждому проверенному направлению деятельности, так и в целом по деятельности территориального отдела исходя из условий, отраженных на рисунке 7.

Рисунок 7. Условия определения результативности деятельности территориальных отделов



За 9 месяцев 2016 г. ОВКиА по результатам проверок произведены расчеты оценки результативности деятельности 11 территориальных отделов (далее – расчеты оценки). Указанные расчеты оценки рассмотрены на заседаниях Контрольного совета Управления и утверждены его председателем. Информация об оценке результативности деятельности территориальных отделов размещена на официальном сайте Управления в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Выработанный подход к оценке результативности деятельности территориальных отделов позволяет:

- объективно оценить деятельность проверенного территориального отдела как комплексно, так и по отдельному направлению деятельности;
- выявить потенциальные направления деятельности, отклонения в работе по которым могут существенным образом негативно отразиться на деятельности Управления;
- подготовить предложения и рекомендации для принятия соответствующих управленческих решений по результатам рассмотрения итогов проверки, направленных на устранение нарушений, выявленных в ходе проведения контрольного мероприятия, или на минимизацию их повторения в дальнейшем;
- наиболее качественно провести работу по планированию контрольной деятельности в рамках модели риск-ориентированного внутреннего контроля и внутреннего аудита;
- сформировать на уровне Управления рейтинг оценки результативности деятельности территориальных отделов по результатам контрольных мероприятий, проведенных ОВКИА, для проведения сравнительного анализа, для поддержания соревновательного духа между территориальными отделами, для информирования внешних пользователей.

Действующая система оценки способствует объективному и систематическому сбору информации о деятельности Управления, его структурных подразделений и гражданских служащих, что позволяет мобильно реагировать на динамично изменяющиеся внешние и внутренние факторы, оптимально распределять и рационально использовать финансовые, материальные и трудовые ресурсы, принимать обоснованные управленческие решения.

В конце 2015 года приказом Федерального казначейства утвержден Стандарт осуществления последующего оперативного внутреннего автоматизированного контроля в ТОФК. В настоящее время для более качественной оценки деятельности территориальных отделов по выполнению ими государственных функций и полномочий в установленной сфере деятельности ОВКиА ведется работа по включению результатов последующего оперативного внутреннего автоматизированного контроля в расчет оценки результативности деятельности территориальных отделов по результатам контрольных и аудиторских мероприятий, проведенных ОВКиА.

Использованные источники:

1. Концепция оценки эффективности деятельности Федерального казначейства (одобрена решением Коллегии Федерального казначейства от 27 ноября 2013 г. № 28/2).

Титова Т.В.
студент 3 курса
направление Экономика
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Липецк

ПОТРЕБИТЕЛЬ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА
HE CONSUMER AND HIS ROLE IN THE MARKETING SYSTEM

Аннотация: В статье раскрывается роль потребителя в системе маркетинга.

Annotation: The article reveals the role of the consumer in the marketing system,

Ключевые слова: маркетинг, поведение потребителей, рынок маркетинга, удовлетворенность клиентов, взаимоотношения с потребителями.

Keywords: marketing, consumer behavior, market marketing, customer satisfaction, customer relationships.

В процессе развития рыночных отношений произошла смена рынка, на котором господствующее место занимал производитель, рынком покупателя. Традиционная сбытовая политика (продать то, что смогли произвести) меняется качественно иной - производить то, что можно продать. Исходным в организации бизнеса становится изучение потребностей рынка и разработка планов их удовлетворения. Ключевым видом управленческой деятельности коммерческой организации становится маркетинг. Целью маркетинга, по мнению одного из ведущих теоретиков по проблемам управления Петра Друккера - это “сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель - так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут

точно подходить последнему и продавать себя сами”106. Для лучшего продвижения товаров на рынке необходимо тщательное изучение данного рынка, а также факторов, влияющих на поведение покупателей. С этой целью в маркетинговой науке был создан ряд понятий и принципов, таких как потребительский рынок, покупательское поведение, сегментирование рынка, позиционирование товара и др.

Тема «Потребитель и его роль в системе маркетинга», является очень актуальной в наши дни, так как какие бы социальные роли не играл человек в своей жизни, ребенка, родителя, ученика, служащего, руководителя или спортсмена, - он так или иначе ежедневно выступает в роли потребителя. Человек постоянно покупает различные товары и пользуется услугами для поддержания своего существования.

Потребители – отдельные граждане, семьи, фирмы, общественные организации и государственные учреждения, которые испытывают различные нужды и обладают определенными потребностями. Также, в системе маркетинга ключевым моментом является понимание механизма формирования решения о покупке, которое может иметь свои особенности в зависимости от социально-психологических характеристик покупателя или от характера покупаемого товара. Именно потребитель решает, что будет производить фирма, потому, что если фирма не будет учитывать спрос потребителя, он не будет покупать данный товар.

Очень важно знать, как и когда покупатель начинает проявлять интерес к товару,107 под воздействием каких факторов формируется его желание приобретать товар, как направить это желание на приобретение именно данного товара. Коммуникативное воздействие рекламы, которое включает ее психологическое влияние на человека, может быть строго дифференцированным. Его можно направить на то, чтобы возбудить у человека определенную потребность, обеспечить его исходной информацией, воздействовать на его желание приобрести «наш» товар, предлагать ему различные стимулы к покупке и подкреплять обоснованность его выбора. Нередко после покупки отношение к товару становится менее позитивным и даже негативным. Поэтому в системе маркетинга используются разнообразные средства воздействия на потребителей для снижения чувства его неудовлетворенности товаром, а также с расчетом на то, что он станет постоянным его покупателем

При разработке рекламной стратегии необходимо учитывать как характеристики самого продукта, так и характерные черты потребителя, его мотивацию, уровень знаний и степень восприятия, индивидуальные черты, ценности и отношения. В рекламе может использоваться прямой путь убеждения, при котором потребитель рационально оценивает положения, преподносимые в рекламном обращении. Может использоваться и

[106] Координационный центр национального домена сети Интернет [Электронный ресурс]. URL: https://cctld.ru/ru/(дата обращения: 1.12.2016).
[107] Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с

косвенный путь убеждения, не основывающийся на прямых доводах.

Полезным при разработке стратегии маркетинга может быть понимание процесса потребительского поиска.108 Сколько потребителей ведут поиск, и с какими конкретными источниками консультируются при этом — эта информация необходима при разработке стратегии ценообразования, стимулирования сбыта и распределения.

Как уже отмечалось, не всегда предпочтение или даже намерение о покупке ведет к фактическому приобретению товара. На осуществление намерения могут оказывать сильное воздействие факторы ситуации, которые в большинстве своем не поддаются влиянию со стороны деятелей рынка. Решение потребителя изменить, отложить, или отклонить варианты покупки может зависеть и от воспринимаемого им риска. В этом случае факторы, вызывающие чувство риска, должны учитываться заранее. Так, обеспечивая покупателя необходимой информацией, возможно, уменьшить влияние воспринимаемого риска, связанного с неопределенностью альтернатив и последствий выбора.

Однако решающей в маркетинговой стратегии становится проблема сохранения потребителя. Удержать покупателя можно, во-первых, используя тактику создания реалистических ожиданий, с помощью гарантий того, что качество продукта или услуги отвечает этим ожиданиям, проводя опросы с целью выяснения уровня удовлетворения и сохранения потребителя, своевременно реагируя на поступающие жалобы. Во-вторых, между продавцом и покупателем могут быть установлены более тесные взаимоотношения, способствующие продуктивному обмену мнениями между ними. Для этого могут быть использованы такие различные средства, как маркетинг баз данных, личная продажа, стимулирование спроса, упор на дополнительные услуги и т.д.

Таким образом, понимание нужд потребителя и процесса организационных закупок может являться основой успешного отраслевого маркетинга.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с
2. Координационный центр национального домена сети Интернет [Электронный ресурс]. URL: https://cctld.ru/ru/(дата обращения: 1.12.2016).
3. Минкомсвязь России [Электронный ресурс]. URL: http://minsvyaz.ru/ru/ (дата обращения: 1.12.2016).
4. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб.: Вектор, 2014. – 288 с.
5. Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.
6. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг // О.И.

[108] . Федько, С.А. Основы маркетинга: учебник/ С.А. Федько. — М.: ДАНА, 2013. — 375с.

Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб.науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

УДК 336.7

Тихомирова Е.А.
студент 5 курса
специальность «Экономика»
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Российская Федерация, г. Ярославль

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

В статье рассмотрены банковские риски, а так же направления и методы управления и минимизации банковскими рисками, в частности предложено усовершенствовать систему организационного обеспечения управления операционным риском путем введения дополнительных органов управления и эффективного распределения полномочий между ними.

Ключевые слова: риск, банковский риск, банковский менеджмент, минимизация банковских рисков.

In the article banking risks, as well as the directions and methods of control and minimization of banking risks, in particular the proposed improvement of the system organisational support to operational risk management by introducing additional controls and effective distribution of powers between them.

Keywords: risk, bank risk, bank management, minimization of banking risks.

В условиях современной рыночной экономики [4; 6; 7] любая предпринимательская деятельность напрямую связана с опасностью потерь (риском). И умение проводить оценку степени риска и управлять им дает возможность получать эффективные результаты деятельности, с учетом того, что на степень риска влияет множество факторов [8].

Деятельность банка, как любого хозяйствующего субъекта, подвержена рискам [9]. Риск-менеджмент коммерческого банка можно определить как одно из основных направлений современного банковского менеджмента, который изучает проблемы управления учреждением банка в целом, или отдельными ее подразделениями с учетом рисковых факторов, в круг которых входит создание эффективной системы управления рисками и элементы которой взаимодействуют по утвержденным правилам и в согласованной последовательности (схеме), опираясь на определенные концепции, законы, принципы и методы.

ЦБ РФ в последние годы проводится большая работа по заимствованию зарубежного опыта и новаций в риск-менеджменте, например в части анализа качества кредитного портфеля. В результате чего на постоянной основе оптимизируется информационная база. Однако ряд проблем в этой области еще существуют, т.к. срочность, гарантии, залог,

поручительство, страхование не всегда реально влияют на снижение рисков и кроме того это тенденции российской экономики применительно к инновациям [2; 3].

Проведя анализ деятельности ПАО «Сбербанк» стоит отметить, что банк ведет свою деятельность на банковском рынке как универсальный банк, который предоставляет полный спектр услуг, как для физических, так и для юридических лиц. ПАО «Сбербанк» постепенно наращивает объем активов, демонстрирует позитивные финансовые результаты деятельности и наращивает эффективность собственной деятельности. Негативным моментом деятельности банка считаем тенденцию к уменьшению объемов обязательств за период анализа и несоблюдения норматива длинной валютной позиции, план нивелировки которых уже разработан банком.

Банк определяет для себя следующие виды рисков: кредитный, ликвидности, процентный, валютный и операционный, управление которыми осуществляется на всех уровнях. В банке создана организационная система управлением определенным перечнем рисков, который действует под руководством Правления банка, которое приняло руководство банком после выхода временной администрации.

Таким образом, предложено усовершенствовать систему организационного обеспечения управления операционным риском путем введения дополнительных органов управления и эффективного распределения полномочий между ними. Систему информационного обеспечения предложено усовершенствовать путем формирования базы данных для анализа возникновения рисковых событий за направлениями, что рекомендованные Базелем III. Также на этапе мониторинга стоит ввести в строй индикаторы, которые позволят оперативно реагировать на проблемные аспекты деятельности банка. Рассмотренные направления совершенствования позволят начать ПАО «Сбербанк» эффективную организацию системы управления операционными рисками, и упростят в будущем переход банка к выполнению новых требований.

Анализ показал, что высокому уровню системы риск менеджмента в банке отвечает управление риском ликвидности, валютным и процентным риском. На среднем уровне проходит управление кредитным риском, а на низком - операционным. Учтя определенный нами вес каждого риска в общей системе, можно определить интегрированную оценку по данному критерию системы рискового менеджмента. Перемножив показатели, получаем значение показателя качества на уровне 5,91 баллов, что отвечает среднему уровню.

Таблица 1 - Интегральная оценка качества организационно - информационного обеспечения системы рискового менеджмента ПАО «Сбербанк»

Группа критериев	вес	Категория риска				
		Ликвид-ности	Кредит-ный	Процен-тный	Операци-онный	Валют-ный
Уровень документационной базы	0,30	12	7	12	5	12
Уровень взаимодействия подразделений и персонала	0,25	8	4	7	-3	8
Уровень организации системы управления рисками	0,30	11	6	9	0	8
Уровень обеспечения бесперебойной деятельности	0,15	3	1	1	-1	0
Всего	1,00	9,35	5,05	8,2	0,6	8

Следовательно, была рассмотрена система анализа качества рискового менеджмента в банке, который основывается на оценке 6 критериев: результативность, общая экономичность, рациональность и целесообразность, надежность и функциональная адаптивность, соответствие нормам и стандартам, качество организационного и информационного обеспечения. Для каждого критерия нами определены основные индикаторы анализа. Оценка может проводиться как отдельно по каждому критерию, так и в общем по системе. Апробация данной методики была проведена нами на основе отделения ПАО «Сбербанк» используя критерий качества организационного и информационного обеспечения. В результате определенно, что качество рискового менеджмента в банке составляет 5,91 баллов, что отвечает среднему уровню и требует дальнейшего усовершенствования.

Значительного совершенствования требует система управления операционными рисками, что практически отсутствует на практике. Как показал анализ, несовершенной является и система управления кредитными рисками. Данные элементы требуют особенного контроля [1; 5] и дальнейшего совершенствования.

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. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. С. 27-29.
6. 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: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 69-71.
7. Волков А.Ю. Экономика Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Теория и практика современной науки. 2015. № 6 (6). С. 228-231.
8. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 24.
9. 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.

Тишкина Т.В., 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

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема финансирования здравоохранения РТ с помощью некоммерческой организации. Проведен анализ «Радость детства». Рассмотрены проблемы данной некоммерческой организации, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: инвестиционные вложения, здравоохранение, некоммерческая организация, благотворительный фонд.

Здравоохранение призвано обеспечивать гарантии прав личности и общества на сохранение, охрану и восстановление здоровья, что является целью общественного развития. В решении проблемы финансирования здравоохранения особая роль принадлежит некоммерческим организациям [1, с. 107].

Некоммерческая организация — организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками [5, с. 92].

Одной из её форм является благотворительный фонд. Благотворительный фонд - это организация, созданная и работающая с

целью финансирования различных видов благотворительной деятельности за счет денежных средств учреждений и фирм, а также обычных граждан страны [2, с. 92].

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 [3, 120].

Рассмотрим данную проблему на примере благотворительного фонда «Радость детства». Он основан в феврале 2012 года и расположен в городе Казань. Директор благотворительного фонда – Садыкова Гузель Рустамовна. Задачей фонда является использование энергии и возможности бизнеса, политики, влиятельных людей, обычных граждан для организации помощи тем, кто сейчас в ней нуждается [6, с. 216].

Этот фонд помощи больным детям создан специально для того, чтобы тяжелобольные дети получили шанс на выздоровление - шанс, который поможет им полноценно жить, получить возможность расти, развиваться, жить среди нас, радуя своих родных и принося пользу обществу. Основными проектами данного фонда являются:

1. Благотворительный проект по изданию книги в помощь детям-инвалидам.

Книга – это пособие специально для тех родителей, которые испытывают недостаток в информации – тех, кто только что узнал об инвалидности своего ребенка, или тех, кто жил с этой новостью некоторое время, для всех тех, кто нуждается в новой информации и поддержке. Затраты на издание книги, тиражом в 15 тыс. экземпляров, в том числе диска с выступлениями детей-инвалидов, составляют 1 725 000 рублей.

2. Программа «Знания в помощь». 10 февраля 2014 года в Казанском детском психоневрологическом санатории №2 Кринкина Светлана Николаевна прочитала лекцию тему: «Формирование позы и ходьбы в норме и при ДЦП.

3. Помощь в приобретении вертикализатора. Было передано 476 вертикализаторов детям на общую сумму 9 233 500 рублей.

4. Создание реабилитационной клиники для детей с диагнозом ДЦП

5. Общегородская благотворительная акция "Белый цветок" 2013 г. Руками школьников на «уроках доброты» было сделано свыше 100 тыс. белых цветов, а студенты-волонтеры приняли активное участие в их продаже на улицах города. В ходе и акции было собрано 387 747 рублей.

Благотворительный фонд «Радость детства» принимает оплату 8 различными способами: Банковская карта Visa/MasterCard, банковский платеж, интернет банкинг, платежные терминалы, салоны связи, почта России, системы денежных переводов, кошелек RBK Money.

Изначально Фонд оплачивал курсы реабилитации и лечения тяжелобольных детей. С момента основания была оказана помощь 290 детям

на сумму свыше 10 млн. рублей.

С 2014 года руководством фонда было принято решение о перепрофилировании деятельности в сторону оказания помощи через предоставление специализированного оборудования и средств реабилитации. Детям с диагнозом ДЦП предоставляются вертикализаторы, а детям с нарушением зрения – тифлофлешплееры. [4, с. 18].

Рассмотрим полученные средства и оказанную помощь детям за 2015 год [5].

Таблица 1– Поступившие средства за 2015 год

№	Благотворитель	Сумма, р.
1	От физических лиц	1620000.
2	От юридических лиц	2400500
3	на номер 3443	833300
4	Прочие поступления	950500
	Итого	5804300

Также фондом регулярно организуются акции по сбору средств, необходимых на реализацию проектов, а также разнообразные мероприятия, направленные на социальную адаптацию детей с нарушениями здоровья [7, с. 191].

Из таблицы 2. видно, что Благотворительный фонд «Радость детства» активно участвует в финансировании здравоохранения благодаря помощи физических, юридических лиц и обычных граждан. И за 2015 год было получено 5804300 руб. Благодаря этим средствам фонд оказал помощь детям товарами количеством равной 1290 шт.

Таблица 2 – Оказанная помощь детям за 2015 год

№	Назначение	Количество, шт.
1	Вертикализаторы	500
2	Противопролежневые матрасы	100
3	Инвалидная коляска	50
4	Тифлоплееры	80
5	Велосипеды	180
6	Подгузники	200
	Итого:	1290

На сегодняшний день проблемами НКО «Радость детства» являются:

1. Нестабильность экономики, которая в любой момент может обернуться потерями и потребовать незапланированных расходов и вложений.

2. Несовершенство законодательства.

3. Недоверие к общественной организации.

4.Стремление вкладывать деньги непосредственно в те или иные непроизводственные сферы.

Для достижения целей развития благотворительности должны быть

решены следующие задачи:

1. Обновление законодательства, регулирующего благотворительную деятельность.

2. Приведение в порядок системы налоговых льгот и других привилегий, способствующих благотворительной активности.

3. Введение механизмов доступа негосударственных организаций к государственным ресурсам, включение благотворительных организаций в круг соисполнителей государственных программ.

Решение этих задач невозможно без проведения активно государственной политики, без преодоления недоверия, непонимания, и недооценки государством значимости благотворительной деятельности.

Многим благотворительным организациям необходима государственная поддержка. Можно выделить следующие направления совместной работы государственных и благотворительных организаций:

1.Расширение участия благотворительных организаций в осуществлении государственных программ.

2.Открытие им доступа к государственным источникам финансирования.

3. Моральное поощрение благотворительности.

4. Создание благоприятных условий для получения предоставляемых государством услуг.

Использованные источники:

1. Базаров Р.Т., «Современное состояние и перспективы совершенствования методов инвестирования и финансирования в некоммерческие организации», Горизонты экономики, № 6, г. Москва, стр. 104-109, 2014 год.

2. Базаров Р.Т., «К вопросу инвестиционной политики некоммерческого сектора Республики Татарстан», Сегодня и завтра российской экономики, г. Москва, С. 90-93, 2014 год.

3. Базаров Р.Т., Некоторые аспекты реализации принципов менеджмента качества в некоммерческих организациях, Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, №6, Институт стратегических исследований, г. Москва, 2014г.- С. 119-122.

4. Базаров Р.Т., «Роль некоммерческого сектора в социально-экономическом развитии России», Вестник экономики, права и социологии, Издательство ООО "Информационно-аналитический центр «Эксперт», Казань, 2011. Спецвыпуск, 2011, - С. 17-20.

5. Базаров Р.Т., «К вопросу инвестиционной политики некоммерческого сектора Республики Татарстан», Сегодня и завтра российской экономики, выпуск №6, ЗАО Издательство «Экономическое образование», Москва, 2014, - С. 90-93.

6. 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.

7.Тишкина Т.В. Стабилизация системы управления на предприятиях

деревообработки в условиях кризиса //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 9. С. 189-193.
8. 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.

УДК 338.43

Тищенко В.А.
преподаватель
кафедра «Экономика и организация сельскохозяйственного производства»
ФГБОУ ВО «Государственный аграрный университет Северного Зауралья»
Россия, г. Тюмень

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье представлена производственно-отраслевая структура сельского хозяйства Тюменской области. Оптимизация производственно-отраслевой структуры направлена на достижение экономической, социальной, экологической и энергетической эффективности сельского хозяйства.

Ключевые слова:
оптимизация производственно-отраслевой структуры сельского хозяйства, импортозамещение, экономическая, социальная, экологическая, энергетическая эффективность сельского хозяйства.

The article presents the production structure of agriculture of the Tyumen region. Optimization of production-branch structure aimed at achieving economic, social, environmental and energy efficiency of agriculture.

Keywords:
optimization of production-branch structure of agriculture, import substitution, economic, social, environmental, energy efficiency of agriculture.

Оптимизация структуры производства и использования продукции сельского хозяйства является его важнейшим направлением в повышении эффективности [1].

Генеральная цель государственной аграрной политики - обеспечение продовольственной безопасности, на уровень которой, влияет самообеспечение отдельно взятых регионов. Если в целом этот показатель отвечает требованиям, то внутри структуры производства могут быть несоответствия: одного продукта достаточно или наблюдается его перепроизводство, другого, не хватает [2].

Для того, чтобы повысить эффективность аграрного производства, смоделируем такую структуру производства и использования продукции

сельского хозяйства Тюменской области, при которой уровень затрат на производство валового продукта с учетом соблюдения требований экономической, социальной, экологической и энергетической эффективности будет оптимальным.

В целом по региону динамика необходимых ресурсов, определенных с учетом численности населения и норм потребления, представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Объемы потребления ресурсов и продукции населением Тюменской области

Показатели	Наименование продуктов питания					
	Зерно	Картофель	Овощи	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Яйца и яйцепродукты, штук
Потребление продуктов питания на душу населения, кг, шт.:						
2009 г.	130	101	82	50	175	266
2010 г.	130	101	80	50	171	276
2011 г.	133	98	82	51	172	284
2012 г.	136	103	83	55	182	302
2013 г.	135	106	77	59	190	303
В среднем за 5 лет	132,8	101,8	80,8	53	178	286,2
Фактический объем потребления, тыс. т, млн. шт.	466,22	357,39	283,67	186,07	624,91	1004,76
Норма потребления, кг	105	100	140	75	340	260
Объем потребления с учетом минимальных норм, тыс.т, млн. шт.	368,63	351,1	491,5	263,31	1193,64	912,78
Производство продуктов питания на душу населения, кг, шт.	378	196	51	35	162	404
Фактический объем производства, тыс.т, млн. шт.	1332,5	693,2	181,5	122,3	572	1425,9

Источник – [3,4,5,6]

Аграрное производство направлено на удовлетворение потребностей населения в пищевой продукции. Фактическое потребление продуктов питания населением области можно сравнивать с нормами их потребления. Потребление хлеба и картофеля на душу населения в области больше научно обоснованной нормы, это указывает на одностороннее, обедненное питание.

Потребление овощей меньше рекомендуемой нормы практически в два раза. Использование в пищу мяса меньше нормы на 32%. Ниже нормы потребления молочных продуктов, включающих кроме молока, сыр, масло, творог и др.

Производственно-отраслевую структуру сельского хозяйства Тюменского региона можно представить в виде экономико-математической модели, для чего необходимо принять некоторые условные обозначения.

Основные группы переменных:

X – площадь j- вида сельскохозяйственных культур или поголовье скота j- вида; Y – урожайность j- вида сельскохозяйственных культур или продуктивность скота j- вида; b - необходимый минимальный уровень производства продукции растениеводства или животноводства, обеспечивающий потребность населения в продовольствии и выполняющий обязательства по экспорту и импорту продовольственных товаров; B – суммарный объем валовой продукции; C – материально-денежные затраты на производство продукции j-го вида; Vnpk – вынос минеральных удобрений с урожаем из почвы; Unpk – доза внесения минеральных удобрений в почву; O – объем вносимых органических удобрений; E – энергетические мощности; d – расход корма на условную голову скота j- вида; v – выход кормовых единиц с 1 га j- вида сельскохозяйственных культур; P – затраты на охрану 1 га j- вида сельскохозяйственных культур; R – затраты на рекультивацию 1 га j- вида сельскохозяйственных культур; I – эффективность использования 1 га j- вида сельскохозяйственных культур; T – затраты на оплату труда при производстве продукции j-го вида; t – фактический уровень затрат на оплату труда.

Все ограничения задачи направлены на достижение четырех видов эффективности сельского хозяйства:

1. **Экономическая эффективность:**

a) Ресурсное обеспечение должно быть достаточным для производства валового продукта: X>=Xmin;

b) Соблюдение баланса кормов:v=d;

c) Эффективность использования с.-х. угодий должна быть не ниже уровня прошлого периода: ΣI*X>=Imin;

2. **Социальная эффективность:**

d) Обеспечение заданных объемов производства, удовлетворяющих потребность населения в продуктах питания, и импорт аграрной продукции: ΣY*X>=b;

e) Затраты на оплату труда должны быть не ниже фактического уровня ΣT*X>= t;

3. **Экологическая эффективность:**

f) Недопущение выбытия земель сельскохозяйственного назначения из сельскохозяйственного оборота: ΣX>=Xmin;

g) Затраты на охрану земельных ресурсов должны быть не ниже

уровня прошлого периода: ΣP*X>=Pmin

h) Затраты на рекультивацию должны быть не ниже уровня прошлого периода: ΣR*X>=Rmin;

4. Энергетическая эффективность:

i) Производство валового продукта должно осуществляться по ресурсосберегающим технологиям, направленным на снижение энергоемкости продукции: E<=Emin;

Минимальный уровень (min) – это уровень предыдущего периода.

Критерий оптимальности – минимум материально-денежных затрат на производство валового продукта: Fmin=ΣC*X*Y. Решение задачи осуществляется при помощи программного средства EXCEL.

При оптимизации производственно – отраслевой структуры сельского хозяйства с использованием предложенной модели можно сохранить сложившийся в регионе уровень потребления продуктов и усилить региональное интеграционное взаимодействие.

Использованные источники:

1. Шутьков А.А. Системный подход в программно-целевом управлении/ Шутьков А.А.// Экономика сельского хозяйства России. 2014. №5. С.6-16
2. Буздалов И.Н. Аграрная политика: научные основы, методы и механизмы осуществления/ И.Н Буздалов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. - № 4. - С.9-15.
3. Доклад о состоянии и использовании земель в Тюменской области в 2011 году // Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Тюменской области (Управление Росреестра по Тюменской области). – Тюмень. 2012. - 108 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. – Р 76 М., 2012. – 786 с.
5. Статистический ежегодник: Стат. сб. в IV частях. Ч.I (I) Тюменская область/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. – Т., 2013. – 333.: ил.
6. Статистический ежегодник: Стат. сб. в IV частях. Ч.I (II) Тюменская область/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. – Т., 2013. – 453 с.

УДК 159.923-053.6

Ткачук И.Ю.
Живаева Ю. В.
кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО
Красноярский государственный медицинский университет
им. проф. В. Ф. Войно-Ясенецкого
Россия, г. Красноярск

ПСИХОКОРРЕКЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ У ЛЮДЕЙ С ДИАГНОЗОМ ОСТРОЕ НАРУШЕНИЕМ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ

Статья посвящена изучению возможности коррекции показателей жизнестойкости посредством тренинга у людей с острым нарушением мозгового кровообращения (инсультных больных). Жизнестойкость, рассматривается как системное психологическое свойство, возникающее у человека вследствие особого сочетания установок и навыков, позволяющих ему превращать проблемные ситуации в новые возможности, как черта, характеризующуюся мерой преодоления личностью заданных обстоятельств, в конечном счете – степенью преодоления личностью самой себя. В работе исследуются показатели жизнестойкости пациентов до тренинга и после его проведения. Программа тренинга направлена на формирование компонентов жизнестойкости у людей с диагнозом острое нарушение мозгового кровообращения. Приводится анализ полученных результатов.

Ключевые слова: показатели жизнестойкости; острое нарушением мозгового кровообращения; программа тренинга, локус контроль, принятие риска.

The article is devoted to studying the possibility of correction parameters resilience through training in people with acute stroke (stroke patients). Viability is considered as a systemic psychological property that occurs in humans as a result of a special combination of attitudes and skills that allow him to turn problematic situations into opportunities as a trait characterized by the measure of a person to overcome given the circumstances, ultimately - the degree to overcome the personality itself. This paper investigates the performance of resilience training patients before and after the event. The training program is aimed at the formation of the components of resilience in people with a diagnosis of acute ischemic stroke. The analysis of the results.

Keywords: Indicators of viability; acute ischemic stroke; training program, the locus of control, risk taking.

В наши дни численность людей с диагнозом острое нарушение мозгового кровообращения, возрастает. Инсульт называют болезнью века, заболевание продолжает прогрессировать и молодеть: если 20 лет назад наблюдались пациентов в возрасте от 50 лет, то сейчас в больницы с данным диагнозом попадают и молодые люди.

Жизнестойкость представляет собой систему представлений о себе, о мире, об отношениях с миром. Это диспозиция, включающая в себя три сравнительно автономных компонента: вовлеченность, контроль, принятие риска. Выраженность этих компонентов и жизнестойкости в целом препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых.

Теория С. Мадди об особом личностном качестве «hardiness» возникла в связи с разработкой им проблем творческого потенциала личности и регулирования стресса. С его точки зрения, эти проблемы наиболее логично связываются, анализируются и интегрируются в рамках разработанной им концепции «hardiness».[4] Через углубление аттитюдов включенности, контроля и вызова (принятия вызова жизни), обозначенных как «hardiness», человек может одновременно развиваться, обогащать свой потенциал и совладать со стрессами, встречающимися на его личностном пути.[1]

С. Мадди подчеркивает важность выраженности всех трех компонентов для сохранения здоровья и оптимального уровня работоспособности и активности в стрессогенных условиях. [3]

Исследования И. Солковой и П. Томанека, посвящены роли качества «жизнестойкость» в преодолении повседневного стресса. Их исследование показало, что "жизнестойкость" воздействует на ресурсы совладания через повышение самоэффективности.[2] Люди, имеющие высокие показатели "жизнестойкости", имеют большее ощущение компетентности, более высокую когнитивную оценку, более развитые стратегии совладания и испытывают меньше стрессов в повседневной жизни.

Теоретический анализ психологических особенностей людей с ОНМК свидетельствует о том, что при изучении факторов, способствующих возникновению острого нарушения мозгового кровообращения, нередко подчеркивается особая роль негативных психосоциальных факторов, стрессогенных жизненных ситуаций, в которых оказался человек, в последствии чего получивший инсульт.

Цель исследования является изучение возможности коррекции показателей компонентов жизнестойкости посредством тренинга у людей с острым нарушением мозгового кровообращения (инсультных больных).

Были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать литературные источники по проблеме исследования, подобрать диагностический инструментарий;
2. Исследовать показатели жизнестойкости людей с диагнозом острое нарушение мозгового кровообращения;
3. Разработать и апробировать тренинг, направленный на формирование компонентов жизнестойкости у людей с диагнозом острое нарушение мозгового кровообращения;
4. Выявить эффективность тренинга посредством повторного исследования жизнестойкости людей с диагнозом острое нарушение

мозгового кровообращения;

Сформулирована гипотеза исследования**:** организация системы занятий направленных на повышение показателей, через убежденность человека в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности, борьба позволяет повлиять на результат происходящего и то, что с ним случается, способствует его развитию за счет знаний, извлекаемых из опыта.

Для изучения показателей жизнестойкости у инсультных больных нами были использованы следующие методики: «Тест жизнестойкости» Д.А. Леонтьева, Е.И. Рассказовой; Методика «Копинг-поведение в стрессовых ситуациях» Норман С, Эндлер Д.Ф., Джеймс Д.А., Паркер М.И. (адаптированный вариант Т.А.Крюковой).

Рассмотрев феномен жизнестойкости в теоретическом аспекте, мы можем сделать вывод, о том, что данное понятие в Отечественной и Зарубежной психологии, может использоваться в смысле отражения психологической живучести и расширенной эффективности человека, связанной с его мотивацией преобразовывать стрессогенные жизненные события.[5]

Жизнестойкость, рассматривается как системное психологическое свойство, возникающее у человека вследствие особого сочетания установок и навыков, позволяющих ему превращать проблемные ситуации в новые возможности, как черта, характеризующуюся мерой преодоления личностью заданных обстоятельств, в конечном счете – степенью преодоления личностью самой себя.[6]

В результате проведения первичной диагностики нами были получены результаты, что большинство пациентов имеют низкие и средние показатели проведенных тестов. Исходя из этого, мы выделили группу пациентов со средними и низкими показателями. А так же, на основании данных первичной диагностики нами была разработана и реализована программа тренинга, направленная на формирование компонентов жизнестойкости у пациентов отделения неврологии с ОНМК.

Первичные данные диагностики показали: по шкале «Вовлеченность», можно констатировать, что высокие баллы выявлены у 26,6 % исследуемых. Для 34,2 % характерны низкие показатели. По шкале «Контроль», для 22,8 % исследуемых характерны высокие баллы. У 41,8 % исследуемых выявлены низкие показатели Результаты по шкале «Принятия риска», показали, что 49,4 % исследуемых характерны низкие баллы. Высокие балы выявлены у 20 % исследуемых.

После реализации нашей программы, и в ходе повторной диагностики нами были выявлены результаты, которые мы сравнили с результатами первичной диагностики.

Результаты первичной и повторной диагностик были обработаны при помощи U-критерия Мана-Уитни, позволяющего выявить достоверность различий. Статистически достоверно различаются с вероятностью

допустимой ошибки меньше 0,05 по всем шкалам методики «Жизнестойкости». Данный факт может свидетельствовать о том, что для формирования компонентов жизнестойкости необходимо проводить организованную, планомерно реализуемую коррекционно-профилактическую работу.

Использованные источники:

1. Александер Ф. Психосоматическая медицина. Принципы и практическое применение : М. : ЭКСМО, 2006. С. 36–48.
2. Александрова Л.А. К концепции жизнестойкости в психологии [Электронный ресурс] // Интернет портал «Учёба.ru», 2005. URL: http://www.ucheba.ru/referats/14139.html.
3. Бойко В. В. Правила эмоционального поведения : методич. пособие: изд. СПб. : Питер, 1997. С. 21–40.
4. Василюк Ф. Е. Психология переживания : анализ преодоления критических ситуаций: М., 1984. С 100.
5. Суслина З.А., Максимова М. Ю. М .Частная неврология/.// Практика - 2012. - С. 272
6. Ткачук И.Ю., Живаева Ю.В., Жизнестойкость как базовая характеристика людей больных онкологическими заболеваниями // Материалы 2 Всероссийской научно-практической конференции Психологическое здоровье человека:жизненный ресурс и жизненный потенциал (22-23 ноября 2013 г.).- Красноярск, Версо.- 2013.
7. Ткачук И.Ю., Живаева Ю.В., Коррекция показателей жизнестойкости у больных с острым нарушением мозгового кровообращения// ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА: ЖИЗНЕННЫЙ РЕСУРС И ЖИЗНЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ.- Красноярск,КрасГМУ.- 2015.
8. Ткачук И.Ю., Живаева Ю.В.,ФормированиеHYPERLINK "javascript:void(0)" жизнестойкости у больных с острым нарушением мозгового кровообращения // Материалы II международной научно-практической конференции «ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА: ЖИЗНЕННЫЙ РЕСУРС И ЖИЗНЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ».- Красноярск, Версо.- 2015.

УДК 336.7

Токарева А.С.
студент
кафедра «Управленческого учета и анализа»
Овчинникова И. В.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Управленческого учета и анализа»
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

В статье рассмотрены основные методы управления банковскими рисками. Управление банковскими рисками представляет собой совокупность методов и инструментов минимизации рисков. Существует несколько способов управления рисками – это диверсификация; применение принципа разделения риска; использование плавающих процентов; страхование кредитов и депозитов; введение залогового права и другие инструменты.

Ключевые слова: банковский риск; управление; метод; банк.

В практической банковской деятельности главным является не исключение риска вообще, а его предвидение, оценка и снижение его уровня. Как известно, чем выше уровень рискованности операций для банка, тем будет выше его потенциальная прибыль.

Управление банковскими рисками предполагает комплекс методов и инструментов минимизации рисков.

Система управления банковскими рисками включает в себя ряд процедур: выявление риска, анализ, оценку и минимизацию. Идентификация риска – выявлении зон риска. Для того чтобы оценить степень риска используют качественный и количественный анализ. Существует несколько способов управления рисками [1]: диверсификация; управление качеством; использование принципа взвешивания рисков; учет внешних рисков; систематический анализ финансового состояния клиента; использование плавающих процентов; введение практики депозитных сертификатов; страхование кредитов и депозитов; введение залогового права и т.д.

Диверсификация источников получения и использования средств банка считается одним из наиболее известных способов минимизации риска. На практике обычно применяются три типа [1]: диверсификация портфеля; географическая диверсификация, диверсификация по срокам погашения.

Принцип диверсификации применяется при управлении не только кредитным, но и инвестиционным риском. В таком случае осуществляется также диверсификация по видам ценных бумаг и срокам их погашения. Зачастую используется метод погашения по ступеням, который предполагает такой набор цепных бумаг по срокам, чтобы их погашение происходило

последовательно.

Управление качеством предполагает способность высококвалифицированного банковского руководства заблаговременно предвидеть и решать возникающие вопросы, связанные с рисками [3]. Особенно это касается управления такими рисками, как риск мошенничества, злоупотреблений и ряда других, связанных с профессиональной деятельностью сотрудников банка.

Для того чтобы снизить кредитный риск банки активно применяют принцип разделения риска – залоговое право, обеспечение и страхование кредитов, что позволяет снизить риск за счет его передачи страховой компании или третьим лицам, которые выступают в качестве поручителей и в случае не погашения кредита вернут денежные средства. При выдаче кредита под залог происходит то же. В результате реализации залога банк возместит потери от непогашения кредита.

Управление рисками предполагает систематический анализ финансового состояния клиента. Для снижения риска невозврата кредита, необходимо изучение кредитоспособности клиента на стадии его выдачи. Но в силу того, что на деятельность клиента, как и на банк, действует ряд внешних факторов, финансовое положение в период использования кредита может изменяться. Поэтому банк постоянно должен отслеживать деятельность клиента.

Риск ликвидности является особоважным для банка, так как связан с несовпадением сроков операций по пассивам и активам или досрочным требованием денежных средств вкладчиками.. В этом случае в качестве снижения данного риска банки прибегают к выпуску разного рода сертификатов позволяющих банку бороться с досрочными выплатами денежных средств клиентам. То же касается и такого метода, как страхование депозитов, когда при отсутствии денежных средств клиентам возвращаются деньги из страхового фонда, что снижает риск потерь банка.

При управлении такими рисками, как валютный, процентный, инвестиционный, применяется такой метод, как хеджирование. Хеджирование – это использование одного инструмента для снижения риска, связанного с неблагоприятным влиянием рыночных факторов на цену другого, связанного с первым, инструмента или на генерируемые им денежные потоки [3].

Лимитирование операций распространенный метод управления рисками организации, представляющий ограничение количественных характеристик отдельных групп операций. [2].

Необходимость лимита проявляется, при проведении операций в расчет в силу тех или иных причин не принимаются необходимые характеристики рискованности операций.

Использованные источники:

1. Лаврушина О. И. Банковские риски: учебник/ О.И. Лаврушина, Н. И. Валенцева. – М.: КНОРУС, 2016. – 292 с.

2. Свободная энциклопедия Википедия www.ru.wikipedia.org.
3. Служба тематических толковых словарей www.glossary.ru.

УДК 332.1

Толгурова З. Х., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
КБГАУ им. В.М. Кокова
КБР, г. Нальчик

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В КБР

В статье рассмотрены кризис государственных и общественных механизмов социализации в молодежной среде. Социальная значимость указанных проблем реализации молодежной политики в КБР. Передача следующему поколению норм, ценностей, знаний, навыков и умений. Воспитание гражданственности и патриотизма.

Радикальные и криминальные сообщества, маргинальные группы, негативные тенденции.

SOME ASPECTS OF PUBLIC ADMINISTRATION AND IMPLEMENTATION OF YOUTH POLICY IN KBR.

The article deals with the crisis of state and societal mechanisms of socialization among young people. The social significance of these problems, the implementation of youth policy in the CBD. The transfer to the next generation of norms, values, knowledge, skills and abilities. Civic education and patriotism.

Radical and criminal communities, marginalized groups, the negative trends.

В переходный период 90-х годов XX века была разрушена государственная система воспитания молодежи, а также попали в глубокий кризис общественные институты социализации молодежи. На фоне этого лидирующее положение в процессе передачи норм, ценностей, знаний, навыков и умений заняли средства массовой информации, элементы поп-культуры и кино, часто эксплуатирующие низменные инстинкты молодых людей в угоду коммерческим интересам. Поколение, которое сформировалось в период 90-х годов XX века, социологи называют «потерянным». Представители данного поколения составляют костяк радикальных и криминальных сообществ, а также маргинальных групп российского общества[2 с.54-60].

В результате кризиса государственных и общественных механизмов социализации в молодежной среде сформировались следующие негативные тенденции:

— подверженность влиянию деструктивных сил (радикализм и экстремизм);

— низкий уровень интереса и участия в событиях

политической, общественной, экономической и культурной жизни;

— развитие настроений социального протеста;

— склонность к социальному инфантилизму и патернализму;

— повышенный уровень агрессии;

— рост молодежной преступности;

— рост числа молодых людей, страдающих алкоголизмом и наркоманией.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что современная государственная молодежная политика не обеспечивает эффективную социализацию молодого поколения и необходимую профилактику (минимизацию) асоциальных явлений в молодежной среде[3, с. 930-933].

Основными проблемами государственной молодежной политики в Кабардино-Балкарской Республике являются:

— отсутствие специализированных учреждений и организаций, реализующих государственную молодежную политику;

— дефицит кадров по работе с молодежью на государственном и муниципальном уровнях;

— низкий уровень научно-методического обеспечения для разработки и осуществления государственной молодежной политики;

— низкий уровень качества и недостаточное количество информации, необходимой молодежи для социализации и самореализации.

С учетом изложенного на современном этапе в рамках государственной молодежной политики необходимо решить две основные задачи. Первая – это воссоздание системы (инфраструктура, кадры, методики) по социализации молодежи. Вторая – это ликвидация (минимизация) негативных явлений в молодежной среде и вовлечение молодежи в социальные практики.

Социальная значимость указанных проблем обусловливает необходимость их решения программно-целевым методом на основе реализации системы мероприятий, направленных на обеспечение процесса передачи норм, ценностей, знаний, навыков и умений молодежи в целях стабильного развития общества и государства [1 с.23-28].

В соответствии с социологическими исследованиями установлено, для того чтобы в определенной социологической группе начали происходить ценностные, культурные и нравственные изменения, необходимо целенаправленно воздействовать минимально на 10-15 процентов от численности данной группы, обеспечить их скоординированную деятельность.

В связи с этим указанная комплексная система обеспечит вовлечение

в процесс социализации не менее 30000 человек.

Процесс социализации представляет собой комплекс просвещенческих, практических и информационных мер.

Передача следующему поколению норм, ценностей, знаний, навыков и умений будет осуществляться по следующим основным направлениям:

- ✓ гражданско-патриотическая социализация;
- ✓ трудовая социализация;
- ✓ правовая социализация;
- ✓ добровольчество и благотворительность;
- ✓ творческая социализация;
- ✓ досуговая социализация;
- ✓ толерантность и миротворчество.

При определении функций органов по работе с молодежью и учреждений органов по делам молодежи Кабардино-Балкаркой республики совершенствуются следующие направления работы:

Воспитание гражданственности и патриотизма.

Поддержка талантливой и способной молодежи, детских и молодежных социальных позитивных инициатив.

Организация работы с детьми и молодежью по месту жительства.

Поддержка деятельности молодежных и детских общественных объединений.

Обеспечение занятости и трудоустройства молодежи.

Формирование здорового образа жизни и организация отдыха и оздоровления детей и молодежи.

Профилактика безнадзорности, правонарушений и наркозависимости, экстремистских проявлений среди детей и молодежи.

Реализация мероприятий позволит достичь следующих социально-экономических результатов:

- — повысить качество и доступность государственных услуг в сфере государственной молодежной политики (охват 80 процентов);
- — повысить уровень чувства гражданственности, патриотизма и толерантности в молодежной среде (рост на 10 процентов);
- — снизить социальную напряженность в молодежной среде (на 14 процентов);
- — повысить кадровую обеспеченность, улучшить материально-техническую и научно-методическую базу (на 80 процентов);
- — повысить уровень информационного обеспечения молодежи и субъектов государственной молодежной политики (охват 90 процентов);
- — повысить предпринимательскую активность молодежи (на 12 процентов);
- — повысить социальную активность, увеличить численность молодежи, охваченной деятельностью общественных

объединений (на 30 процентов);

— повысить творческую активность молодежи, увеличить число молодежи, занятой различными видами творчества (на 25 процентов);

— распространить в молодежной среде культуру здорового образа жизни, сформировать негативное отношение к употреблению алкоголя и психоактивных веществ, увеличить численность молодежи, занимающейся на постоянной основе в клубных учреждениях, а также вовлеченной в разовые мероприятия по месту жительства (охват 20 процентов).

Ожидаемый эффект носит социальный характер и состоит в изменении ценностных ориентаций и поведения молодежи республики, повышении уровня ее гражданской ответственности и социальной активности.

Использованные источники:

1. Зубок Ю.А. Методология рискологического подхода в социологии молодежи / Ю.А. Зубок //Социс. - 2012. - № 11. С. 23-28.
2. Трясицын, Ю. Молодежная политика: проблемы, поиск, стратегия (молодежный рынок труда) // Служба кадров. - 2014. - №5.-С.54-60.
3. Толгурова З.Х. Совершенствование работы с кадрами как фактор повышения эффективности государственного и муниципального управления. Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 930-933.

УДК 332.1

Толгурова З. Х., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Желкебаева М.С.
студент 4 курса
направление подготовки «Управление качеством»
КБГАУ им. В.М. Кокова
КБР, г. Нальчик

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОМИТЕТА КБР ПО ЭНЕРГЕТИКЕ, ТАРИФАМ И ЖИЛИЩНОМУ НАДЗОРУ

В статье рассматриваются основные функции жилищного фонда: содержание обще-домового имущества, внутридомовых инженерных коммуникаций, заключение договоров с поставщиками коммунальных услуг и др. Муниципалитет как одна из организационных структур органов управления, в свою очередь, обязан обеспечивать население минимумом благ, в том числе и коммунальными услугами. Таким образом, не имеет смысла разделение вопросов жилищного и коммунального обслуживания населения, за исключением вопросов, касающихся непосредственной организации управления предприятиями коммунальной сферы, которые в работе не исследуются.

Жилищно-коммунальное хозяйство, муниципалитет, структура взаимодействия уровней управления жилищным хозяйством, уровни управления в жилом многоквартирном доме.

WAYS TO IMPROVE THE ACTIVITIES OF THE STATE COMMITTEE KBR ON ENERGY, TARIFFS AND HOUSING SUPERVISION

In the article the basic housing functions: content generally brownie property, intra-house engineering services, contracting with suppliers of utility services and others. The Municipality as one of the organizational structures of the management bodies, in turn, is obliged to provide the population with minimum benefits, including utilities. Thus, no sense of separation of housing and communal services, with the exception of matters relating to the direct management of utility companies that are not examined.

Housing and communal services, the municipality, the structure of interaction between levels of regulation of buildings, levels of management in a residential apartment building.

Жилищно-коммунальное хозяйство - это сложный многоотраслевой производственно-технический комплекс, в который входят предприятия, обеспечивающие содержание жилищного фонда, жилищное хозяйство и ремонтно-эксплуатационное производство, водоснабжение и водоотведение, коммунальная энергетика, внешнее городское благоустройство.

К функциям обслуживающих и эксплуатирующих жилищный фонд (ЖФ) организаций относятся: содержание обще-домового имущества, внутридомовых инженерных коммуникаций, заключение договоров с поставщиками коммунальных услуг и др. Муниципалитет как одна из организационных структур органов управления, в свою очередь, обязан обеспечивать население минимумом благ, в том числе и коммунальными услугами. Таким образом, не имеет смысла разделение вопросов жилищного и коммунального обслуживания населения, за исключением вопросов, касающихся непосредственной организации управления предприятиями коммунальной сферы, которые в работе не исследуются. В связи с необходимостью развития конкуренции, демонополизации сферы и повышения эффективности взаимодействия между субъектами ЖКХ назрела необходимость пересмотра структуры управления жилищным хозяйством [2 с.36-43]. Структура взаимодействия уровней управления жилищным хозяйством, включающая систему информационных связей на региональном и муниципальном уровнях (рис. 1). Каждый уровень имеет конкретную организационную структуру, содержательную и функциональную сторону управления, так как включает выделение первичного уровня управления в виде собрания собственников жилья и введение в структуру управления регионального уровня как обязательного элемента, в отрыве от которого невозможно рассматривать управление ЖКХ.



Рис. 1 - Структура взаимодействия уровней управления жилищным хозяйством региона

Данная структура уровней управления позволяет организационно разделить функции каждого из них и определить систему информационных связей в системе ЖКХ региона [3 с.173-177]. Важная особенность предложенного подхода - акцент на самоуправлении собственников жилья, что подразумевает ответственность за собственное и обще-долевое имущество, возможность выбора и гарантия контроля работы предприятий, оказывающих услуги по содержанию жилищного фонда. Высшим органом управления в жилом многоквартирном доме и **первичным уровнем** управления жилищным фондом является общее собрание собственников жилья, которое выбирает способ управления домом, условия содержания общего имущества и принимает окончательные решения. Правильную организацию информационного обеспечения проведения собраний, мотивацию участников, составление типовых повесток собраний и последующую защиту прав собственников целесообразно осуществлять под контролем муниципалитета. Своевременная и активная работа исполнительной власти в вопросах стимулирования активности населения, методической помощи - необходимый элемент успешного реформирования отрасли.

Второй уровень управления отображает различные формы управления жилищным фондом и их особенности, определенные в ЖК РФ. На практике в настоящее время различают две основные формы: управляющая компания (УК) и товарищество собственников жилья (ТСЖ). УК – организация, профессионально занимающаяся управлением жилищным фондом, плюсы работы которой заключаются в профессиональном подходе к управлению, возможности аккумулировать денежные средства нескольких домов для

проведения капитального ремонта, в наличии производственной базы. ТСЖ– объединение домовладельцев для совместного управления и, в установленных законом рамках, распоряжения недвижимым имуществом, - наиболее демократичный способ управления, когда собственники самостоятельно управляют своей и обще-долевой собственностью. Характерной особенностью в управлении ЖКХ является возможность непосредственного управления жильцами своим имуществом, без организации, занимающейся профессиональным управлением. Однако сложности, возникающие при таком способе участия населения в управлении, перевешивают его плюсы, и мы не рекомендуем его повсеместное использование.

Третьим уровнем управления являются органы местного самоуправления, представленные разными типами муниципальных образований, главная задача которых - не оказание услуг по управлению жилищным фондом, а создание условий, позволяющих населению получать услуги в достаточном объеме и качестве. Основой преобразований в жилищной сфере является реорганизация системы управления отраслью, построенная на принципе сокращения степени участия органов местного самоуправления в управлении жилищным фондом и активном привлечении граждан к управлению собственностью в жилищной сфере. Таким образом, можно выделить ключевые направления работы муниципалитетов: 1) информационная поддержка реформы ЖКХ: обеспечение необходимыми методическими материалами собственников, их обучение; 2) создание системы независимого и объективного контроля соблюдения прав собственников.

Четвертый уровень управления включает региональные органы власти и ориентирован на поддержку развития муниципального самоуправления в системе жилищно-коммунального хозяйства, а также независимый контроль эффективности работы муниципалитетов.

Использованные источники:

Агитаев Е.В. Новая концепция реформы ЖКХ / Е.В. Агитиаев // ЖКХ: Журнал руководителя и главного бухгалтера. - 2010. - №6. - С.11-12.

Бренд-менеджмент дестинаций в стратегии конкурентного развития региона, Туменова С.А., Толгурова З.Х. European Social Science Journal. 2015. № 3. С. 36-43.

Методические подходы к оценке социально-экономического потенциала региона. Тавбулатова З.К., Уянаева Х.Б.В сборнике: Стратегия ускоренной динамики региональной социо-эколого-экономической системы: экономика, политика, педагогика, право Ответственные за выпуск: Шипшев З.Х., Тагузлоев А.Х., Теуважуков Б.Д.. 2012. С. 173-177.

УДК 332.1

Толгурова З. Х., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
КБГАУ им. В.М. Кокова
КБР, г. Нальчик

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье рассмотрены основы разбора и оценки современных региональных действий и финансовая концепция, которая дает вероятность рассматривать макро- и микроэкономические нюансы социально-экономического развития региона. Понимание региона в качестве субъекта хозяйствования подразумевает учет условий, которые складываются в пределах предоставленной местности. Региональная система, являясь составной долею единственной социально- экономической системы страны, состоит из иерархически взаимосвязанных территориальных образований различного уровня, какие сами по себе являются трудными территориальными экономическими системами.

Экономическая модификация, система пространственного распределения ресурсов, макро- и микроэкономические нюансы, регион, региональная система.

SOME ASPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The basis of analysis and evaluation of modern regional action is a financial concept that gives the probability to consider the macro- and microeconomic nuances of social and economic development of the region. Understanding the region as a business entity implies taking into account the conditions, which are formed within the area provided. Regional system, being a doleyu single socio-economic system of the country, consists of a hierarchically interrelated territorial entities of different levels, which are themselves difficult regional economic systems.

Economic modification, the system of spatial distribution of resources, macro- and micro-economic nuances region, a regional system.

Развитие экономической реформы вызвало необходимость формирования новейшей идейно-экономической среды, которая, в свою очередность, обусловила формирование региональной экономики на новейшей методологической базе. Центр экономической реформы сместился в регионы, так как общественно-экономическая модификация затронула более глубокие процессы экономики и социальную систему, которые привязаны к конкретным регионам.

Изменения в экономике страны повлияли практически на все аспекты функционирования региона и показали что это сложный социально-

экономический организм. Регион стал субъектом Федерации без помощи требования экономических решений и мера экономической политики на их положение, чтобы установить экономические отношения с Федеральным правительством и государственными организациями. Трудно изменить, система пространственного распределения ресурсов. Процесс приносит структуру на микро-экономическом уровне, меняется поведение на макроуровне.

На основе анализа и оценки современных региональных действий экономическая концепция, которая дает вам возможность рассматриваться на макро - микроэкономические оттенки социально-экономического развития региона. На самом деле трудности взаимообусловленности социально-экономических действий, имеют значительное влияние на пространственную конфигурацию неэкономических причин, которые определяют поведение субъектов финансового состояния на различные проблемы, который имеет существенное влияние на социально - экономическое развитие региона. Развитие и конфигурации финансовой системы требует, и конфигурации всех элементов региона. Наша главная цель в этой игре-установить общие точки трансформационных действий. Ключевым моментом здесь является раскрытие, более устойчивых показателей динамики социально-экономических параметров Российской Федерации. Представив модель жесткого территориального, социального, культурного, экономического, образования, нужно охватить большой контраст экономических проблем и поддерживать его. Он может быть основой в естественной связи сторон, как определено, так и в конкретных жизненных ситуациях, применять через культуру, язык, поставки, закрытия некоторых ресурсов, поддержание должного уровня коллективной безопасности жизни взаимозависимости различных экономических укладов. К единичным хозяйствующим субъектам по ступени их роли в государственной экономике используют не только условия микроэкономики, но и законы, влияющие на макроуровне. Их относят к субъектам мезоуровня и определяют как региональные. Жизнедеятельность регионов располагаться в непосредственный зависимости от неких особенностей их функционирования, формулирования главных признаков их классификации, разработки главных правил, нужных в процессе управления, и построения на данной базе моделей управления, разработки устройств их реализации, выявления веяний развития.

Понимание региона в качестве субъекта хозяйствования подразумевает учет условий, которые складываются в пределах предоставленной местности. К числу таких условий можно отнести: экономическое единство местности как базу хозяйственного комплекса; нрав и ступень развития внутренних и наружных экономических связей, определяемых рыночными механизмами; общность экономических, социальных и общественно-политических задач, решаемых на местности региона; вероятность действенного управления территорией. На основании вышеизложенного

разрешено дать следующее определение региона.

Регион-это целостная социально-экономическая система, которая имеет исключительную структуру, в том числе природные и географические, экономические, политические, административные, национальные, социально-культурные, правовые, политические элементы, которые влияют на общественные университеты, при определении роли управления учреждения в организации жизни в регионе. То есть, эта область является сложным явлением, которое представляет собой целостный организм и организованную форму деятельности, как системы, которой присуща обычная изоляция, разделение, сложность, структуры, ее зависимость от единой цели, связи с внешней средой.

Этот формат является родным контентом, который соединяет: взаимодействие факторов в процессе репликации условия жизни, природные причины, действующие на основе воспроизведения количественных и качественных характеристик, которые описывает результат — уровень социально-экономического развития. Многофакторной и разнообразие инвентаря явлений и процессов является необходимость введения структуры методологии с системного подхода. Региональная система, являясь составной долею единственной социально- экономической системы страны, состоит из иерархически взаимосвязанных территориальных образований различного уровня, какие сами по себе являются трудными территориальными экономическими системами. Каждая из данных систем исполняет свои функции в территориальной системе наиболее высочайшего уровня. Следовательно, региональная экономика как мезоуровень экономики представляет собой ее самостоятельный сектор[1, с.38].

В процессе собственного развития региональная экономика с хозяйственных позиций выражает дела, появляющиеся между центром и регионами, между самими регионами, внутри регионов по поводу изготовления, распределения, размена и употребления окончательного продукта производственной деятельности. Основной целью региональной экономики выступает снабжение благородного уровня жизни народонаселения. В связи с этим нужна лучшая модификация только комплекса региональных экономических отношений, поднятие их эффективности с учетом законов рыночной экономики.

Развитие любого объекта — это переход от 1-го его высококачественного состояния к иному. Оно характеризуется структурой, источниками, формами и направленностью. Исходя из этого, формирование региона разрешено доставить как полный процесс конфигураций его природной, экономической, общественной, духовной, пространственной, политической сфер, приводящий к их высококачественным преобразованиям и в окончательном счете к изменениям критерий жизни самого человека [4, с.59].

Законы функционирования рыночной экономики не отрицают, а подразумевают обширный учет специфики и особенностей регионального

экономического места. Это место как составная дробь совместного экономического места страны выступает уже как целостная система взаимодополняющих субъектов хозяйствования на определенной местности, имеющих устойчивое разделение труда, и представляет собой систему действительно имеющихся экономических связей, непрерывно развивающихся и углубляющихся в процессе обоюдного переплетения, обоюдного добавления и снабжения экономической необходимости хозяйствующих структур, меж которыми владеет пространство устойчивое территориальное деление труда.

На основании изложенного разрешено отметить последующие индивидуальности регионального экономического места: оно может подбираться в рамках сочетания разных хозяйств, самостоятельно от величины их потенциала, или они соединены между собой устойчивым делением труда, а их интересы в экономических связях совпадают; характеризуется не мимолетными отношениями меж хозяйствующими субъектами региона, а определенным состоянием функционирования взаимосвязанных хозяйственных структур; имеет внутренне несовместимый нрав — источники его самодвижения и саморазвития находятся в беспристрастно обусловленных противоречиях внутри хозяйствующих субъектов, связанных меж собой делением труда [3, с.11-12].

Целью формирования экономического места является творение действенной региональной экономической интеграции, базирующейся на обоюдном внимании и равноправном партнерстве. Основа регионального экономического места обязана иметь независимость товаропроизводителей как основных субъектов экономической деятельности. Таким образом, одним из водящих принципов формирования и функционирования регионального экономического места является сплошное хозяйственное законодательство, определяющее правовые нормы функционирования субъектов экономических отношений.

Использованные источники:

1. Аналитический доклад «О социально – экономическом положении Кабардино – Балкарской республики за 2013 г.». Минэконом КБР. 2014 г.
2. Барабанов А. Проблемы развития региона и резервы экономического роста.//Проблемы теории и практики управления. – 2013. – №11. с. 73–79.
3. Кистанов В.В. Региональная экономика России: Учебник [Текст]/ В.В. Кистанов, Н.В. Копылов.- М.: Финансы и статистика, 2011. – 584 с.
4. Региональная экономика. Природно-ресурсные и экологические основы[Текст]/ Под ред. В. Глушковой, Ю. Симагина. – М.: КноРус, 2012. – 320 с.
5. БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ ДЕСТИНАЦИЙ В СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Туменова С.А., Толгурова З.Х. European Social Science Journal. 2015. № 3. С. 36-43.

УДК 332.1

Толгурова З. Х., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
КБГАУ им. В.М. Кокова
КБР, г. Нальчик

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Статья посвящена отсутствию в течение длительного времени отечественной доктрины в области социальной сферы фактически поставили под сомнение возможность дальнейшего развития российского общества, создания условий для обеспечения достойного уровня жизни российских граждан. В зависимости от объекта, уровня и направления принято выделять федеральную, региональную и муниципальную социальную политику. Министерства труда, занятости и социальной защиты Кабардино-Балкарской республики реализует функции государственной политики и государственного регулирования, межотраслевой координации в сфере социального обеспечения населения Кабардино-Балкарии.

Социальная защита населения, федеральная, региональная и муниципальная социальная политика, социально уязвимые слои населения.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF SOCIAL SECURITY OF THE POPULATION OF KABARDINO-BALKARIA

The lack of long-term national doctrine in the social sphere actually questioned the possibility of further development of Russian society, the creation of conditions to ensure a decent standard of life of Russian citizens. Depending on the subject, level and direction decided to allocate the federal, regional and municipal social policy. Ministry of Labour, Employment and Social Protection of the Kabardino-Balkarian Republic implements the functions of public policy and government regulation, inter-sectoral coordination in the field of social security of the population of Kabardino-Balkaria.

Social protection of population, federal, regional and municipal social policy socially vulnerable strata of the population.

Не так давно Российская доктрина социального сектора поставила под сомнение возможность дальнейшего развития российского общества, обозначив проблемы создания условий для обеспечения достойного уровня жизни российских граждан. Неоднократные попытки властей для кардинального изменения нынешней критической ситуации пока не принесли ожидаемых результатов, потому что счастливый человек должен формироваться на основе свободного труда, который обеспечивает высокий и надежный доход.

Эти условия требуют от администрации социальной защиты населения

Российской Федерации и ее регионов при системном подходе к проблеме. Если учесть, что, это сложная система в совокупности составляющих элементов, их свойств, связей и отношений, а также структурных и функциональных зависимостей.

В зависимости от объекта, уровня и направления федеральном, региональном и муниципальном можно определить ориентиры социальной политики. На федеральном уровне стратегические ориентиры социальной политики определяют, считая, что для региональных и муниципальных уровней характерные стабильные ориентиры [3, с.24-26].

Полномочия региональной и муниципальной социальной политики:

- реализация и разработка региональных социальных программ (поддержка малообеспеченных граждан населения региона);
- изыскание возможностей для повышения минимальных федеральных стандартов;
- обеспечение учреждений социальной инфраструктуры находящихся в региональном и муниципальном ведении;
- нормативное оформление и организация адресной социальной помощи;
- осуществление проверки нуждаемости;
- определение и реализация социальной помощи слабозащищенным слоям населения.

Министерство труда, занятости и социальной защиты Кабардино-Балкарской Республики возглавляет министр, назначаемый и освобождаемый от должности Главой Кабардино-Балкарской Республики по предписанию Премьер – министра или Председателя Правительства Кабардино-Балкарской Республики.

В ведении Министерства труда, занятости и социальной защиты Кабардино-Балкарской Республики находятся:

- Государственная инспекция труда по КБР;
- республиканский фонд общественной помощи населения КБР.

В министерства труда, занятости и социальной защиты Кабардино-Балкарской республики работают 22 отдела, из которых 9 – непосредственно занимаются социальным обслуживанием населения Кабардино-Балкарской республики.

Одним из главных вопросов является поддержка молодых и многодетных семей. В Республике в этом направлении делается немало. В соответствии с Законом Кабардино-Балкарской Республики от 4 декабря 2007 года № 89-РЗ «О Республиканской целевой программе улучшения демографической ситуации в Кабардино-Балкарской Республике на период до 2016 года» и постановлением Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 7 ноября 2008 года № 246-ПП «О Положении о единовременной адресной социальной помощи многодетным семьям на строительство или приобретение жилья при рождении (усыновлении) пятого или последующего ребенка», с 2008 года при рождении пятого и

последующего ребенка производится единовременная адресная выплата- 250 тысяч рублей.

Формируется и ведётся регистр граждан, награжденных медалью «Материнская слава», получивших право на единовременное денежное вознаграждение и предоставление микроавтобуса.

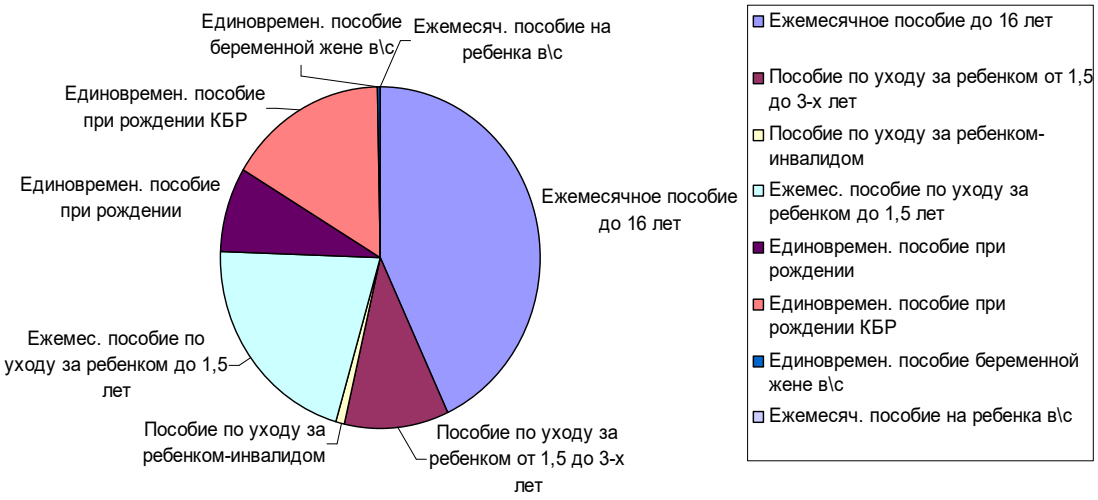


Рисунок 1 - Количество семей с детьми, получающих государственные пособия в КБР

Важное место в системе мер по оказанию помощи семье и детям, нуждающимся в помощи со стороны Кабардино-Балкарской республики, занимает организация медико-социальной реабилитации детей на базе ГУ «Базовый республиканский детский социально-реабилитационный центр «Радуга». За счет средств республиканского бюджета медико-социальной реабилитацией в центре «Радуга» охвачено 4960 детей из многодетных, малоимущих семей, из них 320 детей-инвалидов в сопровождении матерей.

Пристальное внимание уделяется вопросу организации отдыха и оздоровления детей, которые нуждаются в особой заботе государства.

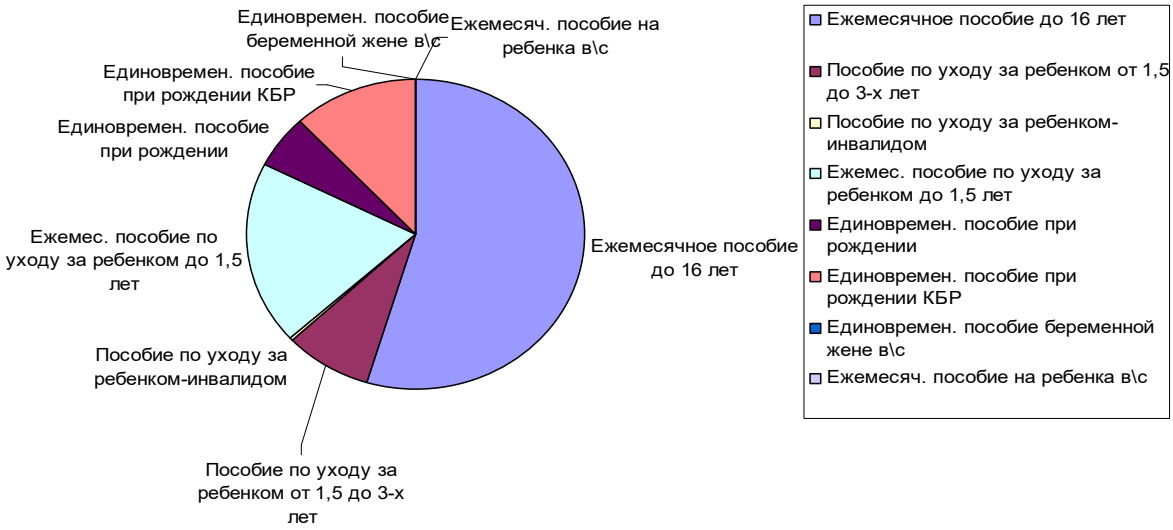


Рисунок 2 - Количество детей, получающих пособия в КБР

За 2015 период были организованы следующие республиканские мероприятия:

- 1 июня в ГКЗ праздник, посвященный Международному дню защиты детей, с приглашением 350 детей из многодетных малообеспеченных семей Кабардино-Балкарской республики;

- 4 июня в Доме Правительства организовано торжественное вручение правительственной награды КБР - медаль «Материнская слава» многодетным матерям Кабардино-Балкарской республики.

- с 29 декабря 2014 года по 5 января 2015 года новогодние представления в ДК профсоюзов для тысяч детей школьного возраста. Всем приглашенным вручались призы и подарки, приобретенные за счет средств республиканского бюджета Кабардино-Балкарской республики;

Так же за 20115 год отдыхом и оздоровлением охвачено 55 501 ребенок, фактически израсходовано на эти цели 254294,3 тыс. рублей, их них за счет средств:

- федерального бюджета – 3626 детей, находящихся в трудной жизненной ситуации на сумму 32381,7 тыс. рублей (санаторным оздоровлением охвачено 1000 детей на сумму 12810,0 тыс. рублей, отдыхом в лагерях 2626 детей на сумму 19571,7 тыс. рублей);
- республиканского бюджета – 48315 ребенка на сумму 177924, 2 тыс. рублей (в лагерях дневного пребывания -35963 детей на сумму 65 669, 4 тыс. рублей, в санаторных оздоровительных лагерях круглогодичного действия – 4853 ребенка на сумму 621302,7 тыс. рублей, в загородных стационарных детских оздоровительных лагерях -7499 детей на сумму 49952,1 тыс. рублей);
- на базе БРДСРЦ «Радуга» - 3560 детей на сумму 43988,4 тыс. рублей [1, с.59]..

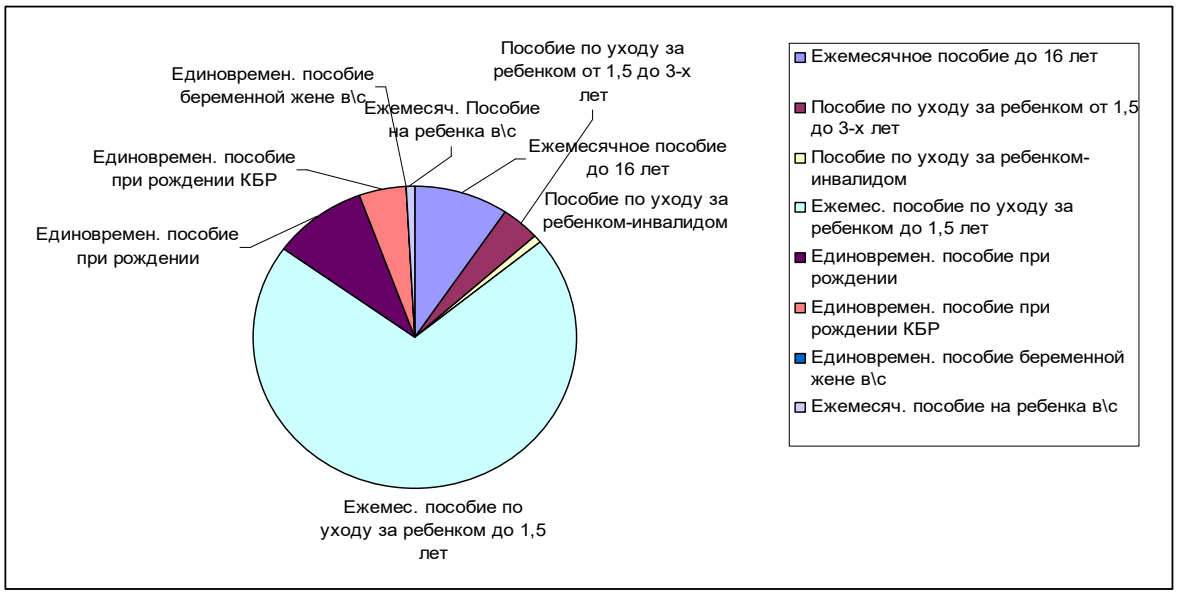


Рисунок 3 - Сумма государственных пособий семьям с детьми КБР

Важное место в системе мер по оказанию помощи семьям и детям, нуждающимся в помощи со стороны Кабардино-Балкарской республики, занимает организация медико-социальной реабилитации детей, состоящих

на учете в территориальных управлениях труда и социального развития на базе государственного учреждения «Базовый республиканский детский социально-реабилитационный центр «Радуга».

Помимо ежемесячного пособия на ребенка по состоянию на 1 января 2016 года единой системой пособий охвачено 63,3 тыс. получателей на 86,1 тыс. детей:

Министерство труда, занятости и социальной защиты КБР ведет и мониторинговые исследования социального положения жителей республики. Они представляют собой составную часть системы непрерывного наблюдения за основными показателями системы социальной защиты населения республики, а именно периодический сбор, обобщение и анализ социальной информации по заданным и повторяющимся показателям, что позволяет проводить анализ состояния дел и оценивать перспективу и прогнозировать процессы, происходящие в социальной сфере Кабардино-Балкарской республики.

Одним из главных вопросов, обозначенных Президентом Российской Федерации в Послании Федеральному Собранию от 03.12.2015 г является поддержка молодых и многодетных семей. В Кабардино-Балкарской республике в этом направлении делается немало шагов.

Организована в Министерстве труда, занятости и социальной защиты КБР и профилактическая работа, направленная на предотвращение насилия в отношении детей.

Социальное обслуживание в отношении граждан пожилого возраста и инвалидов осуществляют 20 государственных учреждений социального обслуживания системы Министерства труда, занятости и социальной защиты Кабардино-Балкарской республики, в том числе 13 центров социального обслуживания нуждающегося населения. Можно сказать, что сложившаяся в республике система социального обслуживания граждан и инвалидов обеспечивает соблюдение их прав на социальную защиту.

Методика, предложенная для оценки эффективности управления центров социального обслуживания населения в Кабардино-Балкарии, легко адаптируется и популярная в регионах России и муниципальных предприятий для оценки эффективности региональной системы социальной защиты населения, можно принять и внедрить в практику как систему правил и социальных норм, сферы обслуживания.

В целом, результаты могут служить основанием для систематического наблюдения и исследования проблемы, а также могут быть полезны в решении проблем, совершенствования региональной системы социальной безопасности в регионе.

Использованные источники:

1. Статистический сборник Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кабардино-Балкарской Республике «Краткосрочные экономические показатели Кабардино-Балкарской Республики» выпуск № 4, - Нальчик, 2015. – С.35

2. Бреева Е.Б. Социальное сиротство. Опыт социологического обследования.//Социологические исследования 2014. №4 С.44 - 51
3. Галаганов В. П. Организация работы органов социальной обеспечения.//Право и политика М. 2012-ое издание С.81-87.
4. Толгурова З.Х. Особенности государственного регулирования системы социальной защиты населения в муниципальном образовании. Экономика и социум. 2015. № 4(17), с. 934-937

УДК 332.1

Толгурова З. Х., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
КБГАУ им. В.М. Кокова
КБР, г. Нальчик

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ГРАЖДАН ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА И ИНВАЛИДОВ КБР

В статье рассмотрена сеть социальных учреждении, позволяющих обеспечить отдельным категориям граждан доступность всех видов предоставляемых социальных услуг. Проведение оценки эффективности управления центров социального обслуживания республики. Оценка структурных подразделений центров социального обслуживания населения. Система социального обслуживания граждан республики.

Социальное обслуживание на дому, метод суммы баллов, полустационарные/стационарные отделения.

ESPECIALLY SOCIAL SERVICES FOR CITIZENS ELDERLY AND DISABLED KBR

The article deals with the network of social institutions that allow certain categories of citizens to provide access to all kinds of social services. Assess the effectiveness of the control centers of social service of the republic. Evaluation of structural units of social services centers. social service of citizens of the republic system.

Social services at home, the amount of points method, semi / non-department.

Сложившаяся на сегодняшний день в республике сеть социальных учреждений позволяет обеспечить отдельным категориям граждан доступность всех видов предоставляемых социальных услуг: социально-бытовых, социально-медицинских, социально-правовых, социально-экономических, психолого-педагогических. Разнообразны и сложившиеся формы социального обслуживания.

Как и раньше для граждан пожилого возраста и инвалидов наиболее востребованным остается социальное обслуживание на дому. Сохранение сложившегося уклада жизни для пожилых и инвалидов имеет немаловажное

значение, способствует сохранению их психологического и социального статуса.

При проведении оценки эффективности управления центров социального обслуживания населения, в первую очередь, представим систему измеримых показателей и критериев оценки эффективности управления, как отдельных структурных подразделений, так и центров социального обслуживания населения в целом.

Результаты проведённого исследования позволяют дать общую характеристику социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов в Кабардино-Балкарской Республике на базе центров социального обслуживания населения. В республике зарегистрировано более 134 тыс. граждан пожилого возраста и более 56 тыс. инвалидов.

Социальное обслуживание в отношении граждан пожилого возраста и инвалидов осуществляют 20 государственных учреждений социального обслуживания системы Министерства труда, занятости и социальной защиты Кабардино-Балкарской Республики, в том числе 13 центров социального обслуживания населения. Можно сказать, что сложившаяся в республике система социального обслуживания граждан и инвалидов обеспечивает соблюдение их прав на социальную защиту.

Оценка структурных подразделений центров социального обслуживания населения представлена с помощью метода суммы баллов.

За максимально допустимое значение принято 15 баллов.

Максимальное значение баллов присваивается внутри группы по каждому структурному подразделению, показавшему лучший результат. Результаты деятельности остальных отделений оцениваются прямо пропорционально значению, признанному «эталонным».

Следует отметить, что показатели, требующие соблюдения установленных требований (нормативов), в случае их неисполнения оцениваются в «-15» баллов и при подсчете суммарного балла высчитываются.

После подсчёта баллов по каждому из структурных подразделений центра, определяется их рейтинг в разрезе группы. Рейтинг по республике выставляется сквозным методом [2 с.934-937].

В целях обеспечения равных условий при подведении итогов по критериям и показателям оценки эффективности управления отделений социального обслуживания на дому и срочной социальной помощи, городские округа и муниципальные районы республики выделены с учетом природных условий, плотности населения, потенциала экономики и иных факторов в три группы:

1-я группа:	2-я группа:	3-я группа:
г. Нальчик	Эльбрусский район	Прохладненский район
г. Баксан	Черекский район	Урванский район
г. Прохладный	Чегемский район	Терский район
		Майский район
		Лескенский район
		Баксанский район

Оценка эффективности управления центров социального обслуживания населения в целом производится методом суммы мест, присвоенных по республике каждому из структурных подразделений.

Следует отметить, что оценка эффективности управления центров осуществляется без деления территориальных единиц на группы. Вместе с тем, в силу того, что центры имеют разную структуру, а именно в некоторых из них отсутствуют полустационарные/стационарные отделения, центры выделены в четыре отдельные группы и подлежат оценке внутри каждой группы.

Сложившаяся на сегодняшний день в Кабардино-Балкарской республике сеть социальных учреждений позволяет обеспечить отдельным категориям граждан доступность всех видов предоставляемых социальных услуг: социально-бытовых, социально-медицинских, социально-правовых, социально-экономических, психолого-педагогических. Разнообразны и сложившиеся формы социального обслуживания.

Как и раньше для граждан пожилого возраста и инвалидов наиболее востребованным остается социальное обслуживание на дому [2 с.211-220]. Сохранение сложившегося уклада жизни для пожилых и инвалидов имеет немаловажное значение, способствует сохранению их психологического и социального статуса.

Система социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов в Кабардино-Балкарской Республике представлена двадцатью государственными учреждениями. Это:

4 стационарных учреждения социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов; 12 комплексных центров социального обслуживания населения, в состав которых входят 72 отделения, в том числе: 4 стационарных отделения, 3 отделения дневного пребывания, 4 отделения временного проживания, 31 отделение социального обслуживания на дому, 12 отделений срочного социального обслуживания, 1 отделение социально-бытовых услуг, 1 отделение социально-реабилитационного обслуживания детей и подростков, 12 отделений психолого-педагогической помощи семье и детям и 4 организационно-методических отделения; 1 центр социального обслуживания населения, в состав которого входит 8 отделений, в том числе: 3 отделения социального обслуживания на дому, 2 отделения срочного социального обслуживания, 1 отделение медико-

социального обслуживания на дому, 1 социальная столовая и 1 организационно-методическое отделение; 1 специальный дом для одиноких престарелых на 54 места; 1 республиканский геронтологический реабилитационный центр на 50 койко – мест; 1 базовый республиканский детский социально-реабилитационный центр «Радуга».

Общий коечный фонд сети учреждений системы социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов Кабардино-Балкарской Республики составляет 1429 койко-мест.

За 2015 год учреждениями социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов республики обслужено 24 839 чел., в том числе стационарными учреждениями - 1804 чел., полустационарными учреждениями - 23035 чел. В общей сложности данными учреждениями оказано почти 3,0 млн. гарантированных государством социальных услуг.

Таким образом, можно сделать вывод об эффективности сложившейся системы социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов, представляющей комплекс предоставляемых социальных услуг, призванных ответить на социальные вызовы общества, удовлетворить насущные социальные потребности.

Использованные источники:

1. Лепихов М.И. Право и социальная защита населения (социальное обеспечение) - М: ИНФРА-М, 2012
2. Толгурова З.Х. Особенности государственного регулирования системы социальной защиты населения в муниципальном образовании. Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 934-937.
3. Шафиева Э.Т., Гузиева Л.Я. Особенности внедрения и функционирования информационно-консультативной службы в АПК Кабардино-Балкарской республики. В книге: Проблемы и пути развития российской провинции Заернюк В.М., Семеркова Л.Н., Курьянов А.М., Абузярова М.И., Косинова Е.А., Агаларова Е.Г., Будагов И.В., Кравченко Э.В., Жигайло В.В. Пенза, 2010. С. 211-220.
4. Шарин В. «Социальное обеспечение» - понятие, требующее уточнения.// Социальное обеспечение 2014 № 6. С.37.

УДК 311

Толмачева О.С.
студентка бакалавриата 4 курса
направление Менеджмент
Зайнуллина Р. И.
студент бакалавриата 4 курса
направление Менеджмент
Исавнин А.Г., доктор физико-математических наук
научный руководитель, профессор
Набережночелнинский филиал
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А. Н. Туполева – КАИ
Россия, г. Набережные Челны

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ
NEED TRAINING PROCESS IN THE MODERN ENTERPRISE

В настоящее время для российских организаций постоянное и систематическое обучение персонала приобретает особенное значение. Это обусловлено тем, что в условиях современного динамичного рынка предъявляются высокие требования к уровню квалификации, знаниям и навыкам сотрудников, необходимым для осуществления ими профессиональной деятельности. Вместе с тем требуемая квалификация не может быть гарантирована базовым образованием специалиста или бакалавра. Поэтому правомерно говорить о том, что непрерывное обучение персонала является основой успеха компании XXI века.

Развитие персонала можно рассматривать как инструмент, способствующий поддержанию конкурентоспособности предприятия. В связи с этим квалификационные характеристики и мотивация работников приобретают первоочередное значение для позиционирования компании на рынке. На каждом предприятии работают люди, именно благодаря им фирма развивается и занимает свое место на рынке товаров и услуг.

В современных динамичных условиях существования организаций их эффективная деятельность немыслима без непрерывной профессиональной подготовки персонала. Неоспоримо сложившееся в деловой среде мнение руководителей организаций: только те организации, в которых организовано целенаправленное непрерывное обучение работников, могут называться «живыми», вечно действующими.

Все более четким становится понимание того факта, что для завоевания успеха на рынке недостаточно удерживать ценовые и ассортиментные преимущества, обостряется конкуренция бизнес-моделей, брендов и талантов. Активизация человеческих ресурсов стала рассматриваться как важнейшее условие эффективности, а ее результаты – выражаться в критериях, основанных на роли персонала в достижении корпоративных стратегических целей организации.

Современными управленцами безоговорочно признана экономическая целесообразность капиталовложений, связанных с привлечением лучшей по качеству рабочей силы, ее непрерывным обучением, созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей работников с последующим их развитием. Очевидно, что в практическом плане это подразумевает существенное расширение масштабов внутрифирменного обучения персонала во всем многообразии его форм и методов.

Профессиональная подготовка, обучение и развитие персонала в соответствии с текущими и перспективными требованиями внешней и внутренней среды организации является одним из наиболее важных инструментов, обеспечивающих стабильность современной организации.

В современном мире изменения происходят очень быстро. Возникает проблема приспособления организации и ее работников к этим изменениям. Обучение в организации – это один из самых эффективных методов решения этой проблемы.

Обучение и развитие персонала является важным элементом управления современной крупной компанией и позволяет решать не только экономические и производственные, но и социальные задачи, в частности снижать социальную напряженность, связанную с постоянной интенсификацией производственной деятельности, минимизировать социальные конфликты, формировать благоприятный социально-психологический климат в коллективе. Более того, профессиональная подготовка персонала становится основным инструментом повышения социальной защищенности и уверенности сотрудников в своей профессиональной значимости, а также одним из важнейших регуляторов социального взаимодействия участников множества малых и больших социальных групп, включенных в структуру организации.

Организация не сможет справиться с изменения, если не создаст условий, в которых все ее сотрудники непрерывно учатся. Фактически сегодня многие менеджеры действуют по принципу «учись или пропадешь». Однако сказать, что обучение необходимо это одно, а сделать это реальностью – совсем другое. Для этого нужно создать в организации структуры, способствующие развитию у каждого сотрудника способностей к обучению. При этом необходимо избегать ошибок, потому что обучение – естественный процесс, и часто ему просто не нужно мешать.

Всю свою сознательную жизнь мы должны учиться, чтобы не останавливаться в своем развитии. Человек либо развивается, либо деградирует. Совокупность знаний, полученных в результате обучения составляет его образование. С другой стороны, образованием называют сам процесс приобретения новых знаний, навыков, необходимых для развития личности или освоения какой-либо профессии. Безусловно, образование подразумевает не столько передачу обучаемому знаний, сколько формирование профессионала, понимающего суть изучаемых процессов и явлений, способного применять полученные знания на практике.

В современных условиях состояние внешней среды предприятия можно
охарактеризовать как гиперконкуренцию. Это требует от предприятия гибкости: возможности быстро переключаться с одного товара или процесса на другой.

Человек признается самым ценным ресурсом организации. Это связано, в том числе и с тем, что персонал - самый адаптивный вид ресурсов. Благодаря такой приспособляемости организация способна быстро изменяться в ответ на неожиданные требования внешней среды, сохранять управляемость в условиях нестабильности параметров, временных ограничений и при недостатке других видов ресурсов.

Обучение персонала в последнее время рассматривается не как средство решения отдельных прикладных задач, а как мощный ресурс внутриорганизационных изменений.

В настоящее время для российских организаций постоянное и систематическое обучение персонала приобретает особенное значение. Это обусловлено тем, что в условиях современного динамичного рынка предъявляются высокие требования к уровню квалификации, знаниям и навыкам сотрудников, необходимым для осуществления ими профессиональной деятельности. Вместе с тем требуемая квалификация не может быть гарантирована базовым образованием специалиста или бакалавра. Поэтому правомерно говорить о том, что непрерывное обучение персонала является основой успеха компании XXI века.

Развитие персонала можно рассматривать как инструмент, способствующий поддержанию конкурентоспособности предприятия. В связи с этим квалификационные характеристики и мотивация работников приобретают первоочередное значение для позиционирования компании на рынке [3, с. 356].

Опыт зарубежных компаний свидетельствует, что организация профессионального обучения стала ведущей функцией управления человеческими ресурсами, а затраты на обучение занимают вторую позицию после расходов на заработную плату в общей сумме затрат на персонал. Все большее количество зарубежных компаний склоняется при проведении политики в сфере обучения к правилу 80:20, согласно которому 80% человеческих ресурсов ориентировано на постоянное развитие и повышение уровня профессиональной компетенции, а около 20% персонала руководство организации нанимает для выполнения малоквалифицированных работ [2, с. 321].

В результате систематическое обучение персонала можно рассматривать как взаимовыгодный процесс, приносящий пользу и компании-работодателю, наращивающей трудовой потенциал организации, и отдельным работникам, повышающим уровень профессиональных компетенций, а также увеличивающим свою стоимость на рынке труда [1, с. 26].

Использованные источники:
1. Дейнека, А.В. Управление персоналом [Текст]. - М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 292 с.
2. Дуракова, И.Б. Управление персоналом [Текст]. - ИНФРА-М: 2012. - 569 с.
3. Егоршин, А.П. Управление персоналом [Текст]. - 4-е изд., испр. - Н. Новгород: НИМБ, 2013. - 720 с.
4. Гуничева Е.Л., Хусаинова С.В. Глобальные процессы и конкуренция регионов // Экономика и предпринимательство, Москва, 2014. - № 5-2 (46-2). - С.328-332.

УДК 339.54

Томашевская В.Е.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ С УЧАСТНИКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями взаимодействие таможенных органов РФ с участниками внешнеэкономической деятельности. Поднимается проблема в пределах регулирования вопросов внешней торговли.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, механизм взаимодействия, информационное взаимодействие, электронная декларация.

INTERACTION OF CUSTOMS BODIES OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH PARTICIPANTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Abstract: the article considers the questions connected with the peculiarities of interaction of customs authorities with participants in foreign economic activities. The issue within the regulation of foreign trade.

Key words: foreign economic activity, mechanism of interaction, information interaction, e-Declaration.

На сегодняшний день, наибольшее количество проблем в пределах регулирования вопросов внешней торговли, возникает в процессе реализации Таможенной службой РФ международных конвенций и национальных концепций различного характера. Здесь необходимо отметить, что без эффективного взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности (далее – участников ВЭД), эти проблемы не могут быть разрешены. Особенную значимость данный вид

взаимодействия приобретает в аспекте проблемы обеспечения ускорения таможенных процедур, их упрощения, а также оптимизации совместной деятельности таможенных органов и участников ВЭД [1].

Акцентируем внимание на том, что главная цель таможенной деятельности заключается в обеспечении соблюдения российского законодательства. Что касается участников ВЭД, то их основная цель деятельности – реализация таможенных операций в максимально возможные сроки, а также с минимальными издержками. В совокупности, мы можем констатировать, что и таможенная служба РФ, и участники ВЭД преследуют в своей деятельности одну общую цель – это сведение к минимуму издержек на реализацию таможенных операций при обеспечении норм, установленных таможенным законодательством.

В целом, можно выделить ряд проблем, связанных с ведением ВЭД, среди которых:

1. Высокая степень затратности;
2. Длительность реализации таможенных процедур, что иногда приводит к неоправданным задержкам товаропотоков;
3. Простой транспортных средств;
4. Упущенная экономическая выгода;
5. Недостаточно развитая нормативно-правовая, организационно-управленческая и кадровая база по обеспечению взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД.

Особую значимость вышеуказанные проблемы приобретают в связи с созданием Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, а также ростом объемов внешней торговли России и интеграцией нашего государства в международное экономическое пространство [2].

Таким образом, наиболее целесообразным способом разрешения существующих проблем, является разработка наиболее эффективных механизмов, способных усовершенствовать процесс взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД.

В настоящее время таможенные органы РФ стараются повсеместно внедрять инновационных таможенных технологий. В качестве примеров таких технологий следует привести: предварительной информирование и декларирование, электронное декларирование, трансграничный информационный обмен и пр. Однако, не смотря на очевидную «инновационность» таких методов, не все и не всегда они реализуются в полной мере и в той степени эффективно, насколько это требуют реалии осуществления таможенной деятельности [3]. Кроме того, нередко бывают случаи, когда усилия таможенных органов по совершенствованию таможенного регулирования перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза наталкиваются на недостаточное понимание и пассивность со стороны участников ВЭД. В свою очередь, усилия участников ВЭД по оптимизации международной цепи поставки товаров без содействия таможенных органов также не приводят к желаемым

результатам.

На сегодняшний момент некоторыми учеными отмечается необходимость закрепления принципа первичности электронных документов [4]. Объясняется это тем, что устаревшее информационное воздействие с участниками ВЭД реализуется главным образом посредством предоставления в качестве первоисточника «бумажных документов». Это существенным образом снижает скорость принятия решений должностными лицами из числа сотрудников таможенных органов, а также способствует задержке и простою транспортных средств в пропускных пунктах. В этом случае явно просматривается необходимость введения, например, системы электронных деклараций, которые должны устранить обозначенные проблемы. Аргументируем мы свою позицию тем, что электронная декларация, попадая в информационную систему таможенных органов, проходит автоматическую проверку на соблюдение условий принятия декларации, наличие и списание денежных средств, анализ применения системы управления рисками (далее — СУР). Это позволит снять с декларанта и инспектора работу по предоставлению и проверке информации.

Помимо прочего, необходимо говорить о не разработанности понятийного аппарата информационного взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД. В частности, нет законодательного закрепления смысла таких категорий как «информационное взаимодействие», «механизм взаимодействия» и пр. Таким образом, возникает необходимость совершенствования понятийной системы.

В заключение, мы считаем необходимым акцентировать внимание на такой проблеме как дифференциация участников ВЭД, введение которой дало бы возможность субъектам взаимодействия отделять добропорядочных участников от потенциальных нарушителей, тем самым сократив количество контрольных операций в отношении первой категории участников ВЭД и обеспечив усиленный контроль над второй. При этом, важным инструментом будет служить присвоение статуса уполномоченного экономического оператора.

Подводя итог вышеизложенному, констатируем, что взаимодействие между таможенными органами и участниками ВЭД является важной составляющей осуществления государствами внешнеэкономической деятельности. Повышение эффективности взаимодействия между рассмотренными субъектами даст возможность существенно сократить время, трудоемкость и снизить затратность реализации таможенных процедур в условиях высокой интенсивности товарооборота в приграничной зоне Российской Федерации, как для самого государства, так и для участников ВЭД.

Использованные источники:

1. Бабичев, Н.В. Моделирование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности, уклоняющихся от уплаты таможенных платежей // Экономика. – 2010. - № 7. – С. 23 – 29.

2. Пилипчук, В.В. Роль таможенных органов во внешнеэкономической деятельности // Таможенная политика. – 2015. - № 1. – С. 35 – 43.
3. Попова, Д.А. Проблемы взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности // Экономика и управление. – 2014. - № 14. – С. 17 – 22.
4. Смирнова, Е.А. Технологии электронного декларирования товаров в таможенной сфере // Таможенная политика. – 2012. - № 10. – С. 41 – 47.

Тохян С. Д.
студент 3го курса
факультет «Финансы и кредит»
КубГАУ
Дудник Т. А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар

ЭПАТАЖНЫЙ МАРКЕТИНГ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация: *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

Annotation. *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. Слово «эпатаж» имеет французское происхождение и означает поведение, не соответствующее общепринятым правилам и нормам. Однако в самой Франции это понятие имеет более нейтральный смысловой оттенок, нежели сегодня в России. В более узком смысле слова «эпатаж» – нарушение, каких-

либо общепринятых норм.

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.

References:

1. Zyuzina N. N. Consumer behavior and viral marketing // N.N. Zyuzin, O. I. Yudin // Economics and management: collection of scientific works. articles vseross. scientific.-pract. Conf. – Tambov-Lipetsk, Publishing house Pershin R. V. – 2011.
2. Tools advertising XXI century: shocking scandal, the information war // Communication group PRT – 2012.
3. Zelensky Yury Shocking as a PR tool // Almanac of advertising, No. 3, 2013.
4. Ketova N. P. Nice A. M. Shocking marketing in the global market today, 2015.

Тохян С. Д.
студент 3го курса
факультет «Финансы и кредит»
Блохина И. М., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
КубГАУ им. И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *В статье рассмотрена роль финансов в современных экономических условиях – их состав; раскрыты особенности финансовых отношений, определена сущность посредством рассмотрения функций.*

Ключевые слова*: ФИНАНСЫ, ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ, ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ, РОЛЬ ФИНАНСОВ.*

THE ROLE OF FINANCE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Annotation. *The article examines the role of Finance in modern economic conditions – their composition; the features of financial relations, defined the essence through the consideration of functions.*

Key words: FINANCE, FUNCTIONS OF FINANCE, FINANCIAL RELATIONS, ROLE OF FINANCE.

В мире XXI века особая роль отведена финансовым отношениям. Нет необходимости говорить о том, насколько всемогущи товарно-денежные отношения, которыми буквально пронизана внутренняя и внешняя жизнь любого государства.

Финансы вовлечены в структуру рыночных отношений и являются их неотъемлемой частью, к тому же они являются важным инструментом в механизме регулирования экономики страны и реализации ее государственной политики.

Фонды денежных средств образуются независимо от того, на каком уровне происходят процессы воспроизводства, будь то предприятие либо национальная экономика в целом. Наряду с этим не так важно, в какой форме выступают деньги – в наличной или безналичной форме. Система формирования и использования денежных фондов, которые участвуют в обеспечении процесса воспроизводства и составляют финансы общества.

Совокупность же различных экономических отношений между государством, организациями, предприятиями, различными отраслями и территориями, а также отдельными гражданами по поводу движения фондов денежных средств – непосредственно образуют финансовые отношения. Отличительной чертой финансов является также то, что именно данная категория обуславливает процесс распределения стоимости валового общественного продукта.

Сущность финансов наиболее полно отражается в их функциях, так

как именно в содержании данных функций проявляется экономическое предназначение финансов в целом. Поэтому изучений функций нужно для обеспечения эффективной финансовой деятельности. Для начала отметим, что функции – это некое проявление сущности в действиях, определенный способ проявления присущих финансам свойств.

Экономисты имеют разносторонние мнения о том, каковы же функции финансов и в чем конкретно они заключаются. Некоторые считают, что существуют лишь две основные функции – распределительная и контрольная, другие помимо основных также выделяют: производственную, регулирующую, стимулирующую и стабилизационную функцию. Помимо данных выделяют также функцию формирования и использования фондов денежных средств, однако многие экономисты склонны считать, что последние две функции схожи с механизмом реализации распределительной функции, нежели с отдельной категорией, характеризующей финансы.

Поэтому при определении функций финансов следует подметить, что этот вопрос относится к числу дискуссионных. В общем функции финансов реализуются: — на федеральном, территориальном и местом уровне управления экономической системой; — на каждом уровне экономической системы, на внутрихозяйственном уровне – финансы хозяйства (предприятия), на внутриотраслевом – финансы комплексов, на межтерриториальном и межотраслевом – внебюджетные фонды и госбюджет. — в каждой сфере общественной жизни, будь то материальное производство или сфера потребления.

Необходимо также отметить, что функции финансов реализуются через финансовый механизм, который представляет собой совокупность способов и методов управления финансовыми отношениями.

Финансовый механизм включает в себя: 1) порядок формирования и использования денежных средств; 2) методы финансового планирования; 3) финансовое законодательство; 4) совокупность организационных форм финансовых отношений; 5) формы управления финансами.

Изучив основные функции финансов, можно понять, что функционирование финансов непосредственно связано с действием объективных макроэкономических законов, таких как закон стоимости и закон денежного обращения. Именно современные экономические условия обуславливают необходимость теоретического осмысления содержания финансов, их роли и влияния на все стороны процесса общественного воспроизводства.

Объясняется это тем, что в настоящее время любые экономические преобразования осуществляются путем активного использования финансов в качестве инструмента воздействия на социально-экономические процессы развития общества. Говоря о современном этапе развития нашего общества, важно подчеркнуть роль финансовых знаний и необходимость глубокого понимания особенностей их функционирования, способность видеть методы наиболее полного их использования для эффективного развития экономики в

целом. Зачастую финансы сравнивают с деньгами, но с точки зрения экономической деятельности это неверно.

Деньги – это всеобщий эквивалент, без которого не может быть и финансов, в силу того, что они их материальная основа. Различие между понятиями «деньги» и «финансы» заключается и в том, что деньги, прежде всего, необходимы для соизмеримости различных категорий, в то время как финансы являются экономическим инструментом распределения и перераспределения ВВП и НД, своеобразным орудием контроля над формированием и использованием денежных фондов.

Помимо этого, необходимо отметить о разнообразном характере финансов. Так они могут быть как централизованными, так и децентрализованными. Содержание централизованных и децентрализованных финансов разнообразно. Характеризуются данные звенья определенными формами и методами формирования и использования денежных фондов. Однако если говорить о централизованных финансах, то они используются как инструмент регулирования экономики в целом. Именно с их помощью в бюджетную систему мобилизуются денежные ресурсы, которые впоследствии будут перераспределены между сферами народного хозяйства.

Децентрализованные финансы предназначены для регулирования социальных и экономических отношений в границах отдельно взятых хозяйствующих субъектов, а также они составляют основу финансов в целом. В силу того, что динамика развития современного общества и его экономических процессов высока, роль финансов возрастает с каждым днем. От финансового состояния зависит конкурентоспособность предприятия, его положение на рынке, выживаемость и перспектива дальнейшего развития.

Высокая роль финансов проявляется во всех сферах жизни общества, обуславливается это тем, что без финансовых отношений не обходится ни один экономический процесс.

Таким образом, можно говорить о многогранности роли финансов, проявление которой отражается в следующих направлениях: 1. Финансовое регулирование социальных и экономических процессов. Выражается в воздействии финансов на развитие экономики в целом. Происходит посредством распределения и перераспределения финансовых ресурсов.

К примеру, при увеличении финансирования в определенную отрасль, она в дальнейшем будет развиваться, а при прекращении – развитие будет находиться в упадке. 2. Финансовое обеспечение потребностей при расширенном воспроизводстве. Проявляется через покрытие затрат за счет финансовых ресурсов (заемные, собственные, привлеченные). 3. Финансовое стимулирование наиболее эффективного использования различных видов финансовых ресурсов.

Данное стимулирование осуществляется: — посредством эффективного вложения свободных финансовых ресурсов; — через образование поощрительных фондов, таких как фонд социальной сферы,

фонд потребления и других; — путем использования финансовых санкций, то есть различного рода штрафов, пени при несвоевременной оплате налогов, а также при сокрытии имущества и настоящего дохода от налогообложения и т. п.

Понимание финансовых отношений позволяет определить, куда и на какие цели используются суммы, отчисляемые в государственный бюджет гражданами и предприятиями в виде налогов, выявить причины и последствия государственного дефицита, найти наиболее оптимальные и эффективные решения финансовых проблем общества. К тому же углубленное изучение финансов позволяет активнее разрабатывать варианты наилучшего их использования, научно подтвердить принятые меры по оздоровлению экономики и улучшению финансовых взаимосвязей в нашей стране.

Можно говорить о том, что финансы отражают уровень развития производственных сил в стране, а также способность воздействовать на микро и макроэкономические процессы в хозяйствующей жизни финансовых субъектов. В общем, от понимания сущности финансов зависит точное функционирование финансовой системы, слаженность действия всех ее подсистем и звеньев. Важность финансов обуславливает и то, что развитие финансовых отношений, которые в свою очередь подкреплены большим количеством финансовых операций, приводит к созданию финансовой системы.

Именно поэтому в широком смысле, финансовая система государства трактуется как совокупность всех финансовых отношений и финансовых институтов. В более узком понимании – это система определенных финансовых образований, функции, структура и социально-экономическое содержание которых определяется исходя из реализуемой политики государства. Можно сделать вывод о том, что финансовая система – это определенные финансовые отношения, которые возникают между финансовыми субъектами относительно формирования и использования денежных средств через соответствующие институты и учреждения (финансовые образования) на основании законодательно установленных нормативов и иных документов. Подводя итог, отметим, что развитие финансов в современных рыночных условиях необходимо также в силу того, что данная категория обуславливает экономическое развитие при ограниченном вмешательстве со стороны государства в деятельность субъектов хозяйствования.

Механизм воздействия финансов на экономику характеризуется как совокупность постоянно развивающихся форм и методов, имеющих специфический характер влияния на общественные процессы. Необходимость финансов обусловлена и тем, что именно они отражают уровень развития экономики страны, в частности ее производственных сил, а также варианты воздействий на различные макроэкономические процессы. Есть некое сопоставление между состоянием экономики и состоянием

финансов, так при увеличении ВВП и НД финансы принимают устойчивый и стабильный характер, и в таком случае они стимулируют развитие производства, что приводит к улучшению жизни граждан.

Использованные источники:

1. Агаркова, Л.В. Современные проблемы управления финансами и кредитом / Л.В.Агаркова, Т.Г.Гурнович, В.В.Агарков, И.М.Подколзина, Е.П.Томилина, С.Г.Шматко: учебно-методическое пособие. - Ставрополь, 2013.
2. Агаркова, Л.В. Финансово-кредитная система / Л.В.Агаркова, Т.Г.Гурнович, В.В.Агарков, И.М.Подколзина, Е.П.Томилина, С.Г.Шматко: учебно-методическое пособие. - Ставрополь, 2013.
3. Глотова, И.И. Финансовая безопасность государства и бизнеса / И.И.Глотова, Е.П.Томилина и др. - Ставрополь, 2015.
4. Кобозева, Е.А. Проблемы и перспективы финансирования инновационной деятельности в России / Е.А.Кобозева, И.М. Подколзина // Научные труды . 2013. - Т. 43. - № 4. - С. 54-57.

References:

1. Agarkova, L. V. Modern problems of financial management and credit / Agarkova L. V., T. G. gurnovich, Vladimir Agarkov, I. M. Podkolzina, E. P. Tomilina, S. G. Shmatko: teaching manual. - Stavropol, 2013.
2. Agarkova, L. V. Financial system / L. V. Agarkova, T. G. gurnovich, Vladimir Agarkov, I. M. Podkolzina, E. P. Tomilina, S. G. Shmatko: teaching manual. - Stavropol, 2013.
3. Glotova I. I. the Financial security of the state and business / I. I. Glotova, E. P. Tomilina, etc. - Stavropol, 2015.
4. Kobozeva E. A. Problems and prospects of financing of innovative activity in Russia / E. A. Kobozeva, I. M. Podkolzina // Scientific works . 2013. - Vol. 43. - No. 4. - P. 54-57.

УДК 339.198

Трофимова О.М.
студент 4 курса
факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Камзабаева М. С., д-р эконом. наук
научный руководитель, доцент, профессор
кафедра Управления
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
Россия, г. Новосибирск

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГКАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ

Аннотация

В статье раскрыты особенности интернет-маркетинга, его структура и инструментарий. А также продемонстрировано повышение эффективности бизнеса компаний, осуществляющий автоматизацию, за счет интернет-маркетинга.

Ключевые слова

Интернет-маркетинг, структура интернет-маркетинга, инструменты интернет-маркетинга, таргетинг, лендинг, контекстная реклама.

Актуальность данной темы заключается в том, что интернет - маркетинг активно развивается. Он завоёвывает все большую популярность не только у бизнеса, но и обычных пользователей. Интернет - маркетинг на сегодняшний день является важнейшим фактором развития экономики, является частью развития бизнеса и маркетинговой стратегии компании, а также одним из наиболее эффективных способов продвижения товаров и услуг [2].

Необходимо понимать, что интернет - это только один из маркетинговых инструментов, это еще один маркетинговый канал в общем комплексе маркетинга предприятия[1].

Основными преимуществами интернет-маркетинга:

- быстрота распространения информации;
- точность измерения эффективности онлайн-маркетинга;
- направленное воздействие на целевую аудиторию;
- реализация товара на новых рынках.

Наилучший способ для любой организации показать себя потенциальным клиентам - это демонстрация товаров и услуг. Обычная публикация объявлений и создание простенького сайта без обновлений является в настоящее время устаревшим способом привлечения покупателей. Необходима разработка комплексного интернет -продвижения коммерческой

организации (от создания эффективного сайта и его оптимизации до размещения различных видов интернет-рекламы).

Интернет-маркетолог располагает масштабной структурой интернет – маркетинга, которая состоит из таких элементов как - маркетинговая стратегия, сайт, аналитика, трафик – менеджмент, контент – маркетинг, клиент – маркетинг, PR – активность и имеет широкий спектр маркетинговых инструментов, правильное использование которых приведет к успеху.

Каждый день появляются новые инструменты интернет-маркетинга и умирают какие-то старые. Но есть инструменты, которые стали классическими. Приведем примеры некоторых из них:

Поисковая оптимизация и продвижение (SEO) - это все, что направлено на продвижение сайта в поисковых системах по интересующим вас запросам. Это, прежде всего, оптимизация сайта - корректировка его структуры, HTML-кода, навигации и контента таким образом, чтобы ресурс был максимально удобен и информативен для посетителей, а также хорошо индексировался поисковыми системами. С точки зрения эффективности SEO дает продолжительный и стабильный эффект, но и требует большого количества времени и сил. Самое главное, что посетители SEO лояльны к сайту, поскольку выходят на него по своему основному запросу.

Следующий канал для привлечения – это контекстная реклама. Это особый вид объявлений, которые отображаются рядом с поисковой выдачей (или над ней) при вводе соответствующих ключевых запросов. Контекстная реклама также может использоваться и с привлечением других площадок с достаточно высокой посещаемостью [4]. Основным моментом здесь является то, что вы можете очень тонко настроить показы вашего объявления по нескольким параметрам: ключевые запросы, регион, время суток и дни недели. Таким образом, контекстная реклама идеальна в том случае, если нам необходимо привлечь внимание определенной аудитории и на определенный период. В отличие от SEO, контекстная реклама запускается очень быстро и точно контролируется с финансовой точки зрения. Рекомендуется относительно равномерно распределять бюджет между контекстной рекламой и поисковым продвижением.

Также привлекать внимание клиентов позволяет такой инструмент, как таргетинг. При помощи таргетинга мы можем из всего числа интернет-пользователей можно выделить только ту целевую аудиторию, которая соответствует определенным критериям (географический, социально-демографический и другие) и донести до нее рекламную информацию.

Медийная реклама позволяет нам первично проинформировать о предложении компании, а также содействует формированию позитивного имиджа или бренда. Медийная реклама размещается на различных площадках в виде баннеров. С помощью баннеров вполне можно приводить потенциальных клиентов на сайт, на страницу с тем или иным товаром, побуждая оформить заказ. В основном, это самый дорогой вид интернет-

рекламы.

Единственный метод, который можно назвать абсолютно бесплатным – это PR. Он подразумевает размещение статей на новостных и развлекательных площадках. При этом, эффективнее не платить за такие материалы, а именно добиваться бесплатного размещения, предоставляя интересные информационные поводы. PR помогает добиться высокого имиджевого эффекта [2].

Эффективным инструментом продвижения компании могут быть рассылки. Рассылки возможны посредством e-mail, sms, сообщений в социальные сети; дискуссионные листы и индивидуальные почтовые сообщения. Рассылки позволяют компании контактировать со своей базой клиентов и вовремя осведомлять их о новых продуктах.

SMM продвижение становиться неотъемлемой частью маркетингового развития. SMM – это создание аудитории в социальных сетях. Продвижение в социальных сетях позволяет точечно воздействовать на целевую аудиторию, выбирать площадки, где эта аудитория в большей степени представлена, и наиболее подходящие способы коммуникации с ней, при этом в наименьшей степени затрагивая не заинтересованных в этой рекламе людей[3].

Выбор того или иного метода зависит от конкретного продукта, предложения, целей, аудитории и бюджета компании. В некоторых случаях достаточно 1-2 каналов. В большинстве же эффективнее использовать их в комплексе, не менее 3-4.

Рассмотрим повышение эффективности бизнеса за счет интернет-маркетинга, на конкретном примере, который затрагивает все предприятия, связанные с автоматизацией.

С 1 февраля 2017 года вступает в силу закон 54-фз, согласно которому контрольно-кассовая техника должна отправлять электронные версии чеков оператору фискальных данных. Это значит, что все предприятия (рестораны, магазины и так далее) должны купить новую кассовую технику или доработать существующую. А цель компаний по автоматизации собрать как можно больше входящих заявок, продать продукт и увеличить свою прибыль.

Чтобы достигнуть цели продать конкретный продукт в конкретной ситуации компаниям необходимо выполнить три этапа.

Первый этап - создание лендинга (страница, которая подталкивает пользователя совершить требуемое действие).

Лендинг должен иметь понятный заголовок, он должен быть максимально простой и понятный, а также иметь форму обратного звонка или оставления заявки. Пример разработанного лендинга представлен на рисунке 1.

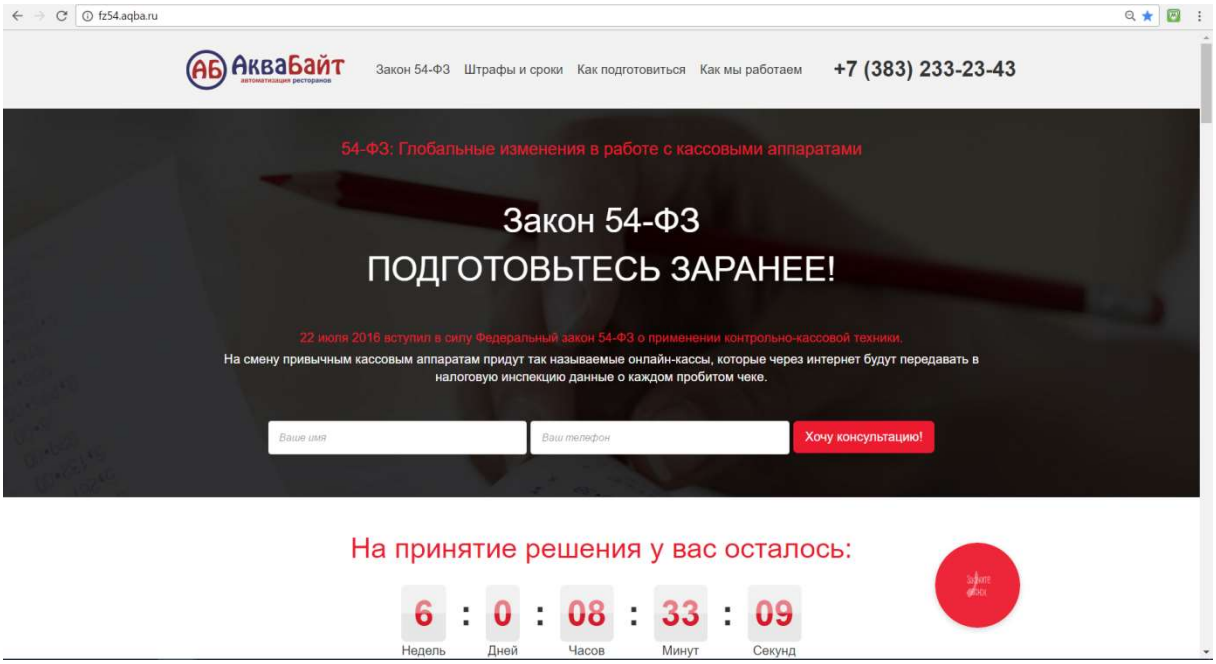


Рисунок 1

Второй этап, это настройка контекстной рекламы - это особый вид объявлений, которые отображаются рядом с поисковой выдачей (или над ней) при вводе соответствующих ключевых запросов[4].

В данной ситуации компаниям важно, чтобы их находили по конкретному запросу, а именно такие запросы как - 54 фз; онлайн кассы; кассовый аппарат; кассы Новосибирск; кассы купить; 54 закон; ккт 2016; фискальный регистратор. И продвижение лендинга выстраивается в поисковых система по этим запросам.

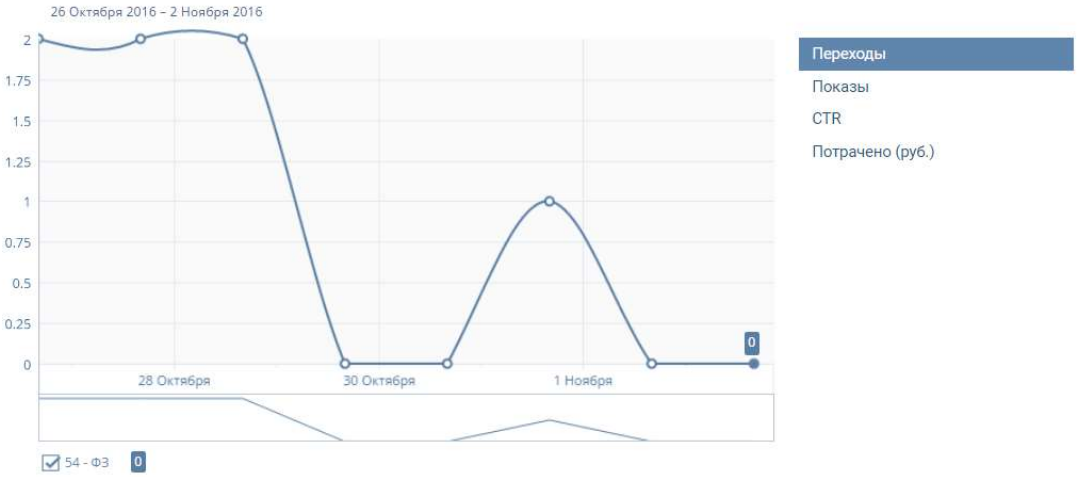
И заключительный этап – таргетинг в социальных сетях. Где компании выделают целевую аудиторию, которая соответствует определенным критериям, а именно города Сибирского Федерального Округа, возраст от 20 до 40 лет, управляющие, бармены, а также которые связанны с ресторанным бизнесом.

После того, как мы запускаем подобную рекламу, необходимо проводить аналитику и корректировку.

Результаты запущенной рекламы можно увидеть на рисунке 2 и 3.

Название	Статус	CPC (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
54 - ФЗ	⏸	37.50 руб.	300 руб.	262.50 руб.	0.007 %	7	105 173
Всего				262.50 руб.	0.007 %	7	105 173

Статистика



Демография

В виде диаграмм | В виде графиков | Переходы | Показы

Рисунок 2

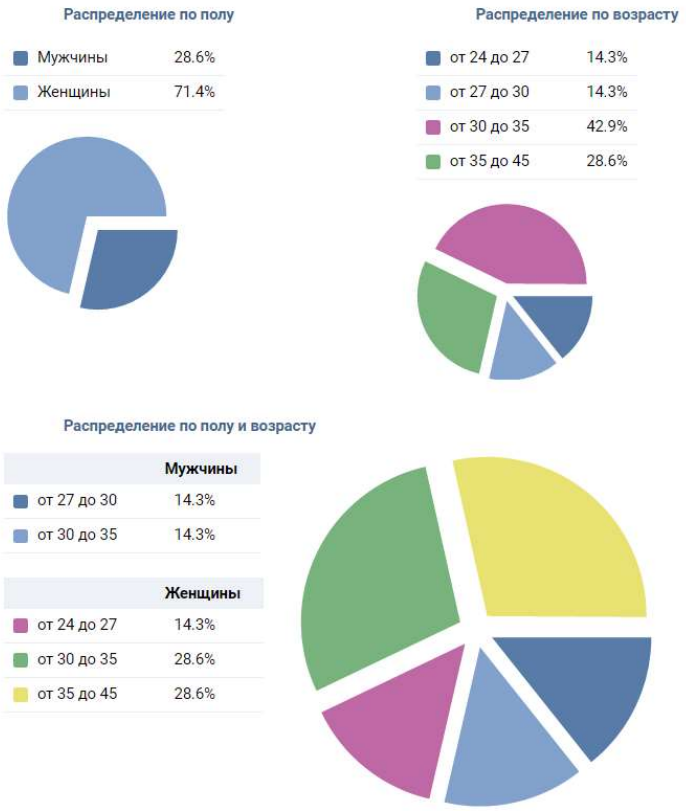


Рисунок 3

Проведя аналитику, можно увидеть, что за три дня рекламной компании было около 106000 показов, 7 переходов, интересовали объявлением в основном женщина от 30 до 35 лет.

Учитывая, что данная рекламная компания действует до февраля месяца 2017 года, можно с гарантией говорить о том, что компания увеличит объем входящих заявок, освободит менеджеров от холодных звонков своим клиентам и увеличит свою прибыль.

Использованные источники:

1. Интернет-маркетинга и DIGITAL-стратегии. Принципы эффективного использования: учеб.пособие / О.А. Кожушко, И. Чуркин, А. Агеев и др.; Новосиб.гос.ун-т, Компания «Интелсиб». (дата обращения: 5.12.2016)
2. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СРЕДСТВО ОБЩЕНИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ | G-Global [Электронный ресурс] URL: http://group-global.org/kk/node/28095 (дата обращения: 29.11.2016)
3. Интернет-маркетинг - Задачи, методы, функции, виды маркетинга - Менеджмент организации [Электронный ресурс] URL: http://www.barmashovks.ru/page75/page178/index.html (дата обращения: 29.11.2016)
4. Методы Интернет-маркетинга | PSYERA [Электронный ресурс] URL: http://psyera.ru (дата обращения: 30.11.2016)

УДК 33

Трофимова Т.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Управления и маркетинга»
НИУ- филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «РАНХиГС»
Приказнова А.В.
студент 2 курса
факультет «Управления»
Россия, г Нижний Новгород

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена развитию малого бизнеса в Нижегородской области. В данной статье рассматриваются основные направления поддержки малого бизнеса. Также в статье приведены данные по выданным кредитам для развития малого бизнеса. В статье поднимается вопрос о роли государства в развитии предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, направления поддержки, финансовая поддержка, технопарк при НГТУ им. Р.Е. Алексеева, инструменты реализации государственной поддержка малого предпринимательства.

The article is about to development of small business in the Nizhny Novgorod region. This article discusses the main directions of support of small business. The article also presents data on loans for small business development. The article raises the question of the state's role in business development.

Keywords: small business support areas, financial support, technology park at the NSTU them. RE Alekseeva, implementation tools of the state support of small business.

Развитие малого бизнеса влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание дополнительных рабочих мест, т.е. эти виды предпринимательства решают многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. В странах с развитой экономикой идет активная поддержка малого бизнеса.

В Нижегородской области принята и действует программа поддержки малого бизнеса, которая осуществляется в виде: финансовой помощи (гранты, субсидии, кредиты субъектам малого бизнеса); составление бизнес-планов для начинающих предпринимателей с предоставлением консультаций; обучение персонала; помощь в регистрации бизнеса и юридические консультации.

Поддержка малого бизнеса в Нижегородской области идет по трем направлениям:

1. Финансовая (гранты начинающим индивидуальным предпринимателям от 300 тыс руб. и малым инновационным предприятиям, и компаниям до 500 тыс руб., возмещение уплаты взноса на лизинг до 2 млн руб., субсидии инновационным предприятиям до 5 млн руб.).
2. Обеспечение поручительствами по кредитам, выдача микро-займов.
3. Функционирование регионального венчурного фонда, ГУ Нижегородский бизнес-инкубатор.

На 2015 год в Нижегородской области общий объем субсидирования составил 620 миллионов рублей, более половины при этом составляют привлеченные средства федерального бюджета. В результате в 2015 году помощь получили 452 субъекта малого и среднего предпринимательства, сохранено более 5,5 тысяч рабочих мест. Привлечено более 1,9 миллиарда рублей инвестиционных средств. В целом за 2014-2015 годы получатели поддержки перечислили налогов в бюджет более 2 миллиардов рублей.

Большим спросом малого бизнеса пользуются услуги агентства по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства, которое ежегодно наращивает их объем.

Так, в 2015 году Агентством выдано поручительств по кредитам на сумму около 720 миллионов рублей и микрозаймов на сумму почти 150 миллионов рублей. Для сравнения: например, в 2013 году эти суммы находились на уровне 500 миллионов и 70 миллионов рублей соответственно.

В регионе важную роль играет технопарк при НГТУ им. Р.Е. Алексеева, который оказывает помощь малым и средним предприятиям на всех стадиях от идеи и фундаментальных исследований до реализации товарной продукции. Структуры в рамках технопарка осуществляют

информационную, правовую, маркетинговую и коммерческую поддержку, а самое главное, способствуют диффузии инноваций в таких отраслях, как вычислительная техника, информационные технологии, радиоэлектроника, экологически чистые и ресурсосберегающие технологии. Деятельность технопарка по созданию эффективной структуры управления инвестиционным процессом и по привлечению инвестиций стимулирует создание новых инновационных предприятий. При технопарке НГТУ функционирует инкубатор, оказывающий консультативную помощь вновь создаваемым малым фирмам по экономико-правовым и технологическим вопросам, помогающий привлечь инвесторов и провести маркетинговые исследования, а также разработать бизнес-план и осуществить трансфер новых технологий в производство.

В 2015 году их услугами воспользовались более 500 субъектов малого и среднего предпринимательства. На их территориях размещены более 120 предприятий. Площади предоставляются по льготной арендной ставке – от 15% до 60% от базовой ставки в зависимости от года пребывания в инкубаторе.

Чтобы получить финансовую поддержку начинающему бизнесмену, ему необходимо совершить 5 простых шагов получения финансирования.

1. Выбор формы субсидирования

Заявитель выбирает одну из двух возможных форм субсидирования:

- субсидирования части затрат, связанных с уплатой первого взноса (аванса) при заключении договора лизинга оборудования;

- субсидирования части затрат, связанных с приобретением оборудования.

2. Подготовка и предоставление документов

Заявитель готовит документы и подает заявку на участие в конкурсном отборе в строго установленной форме в отдел по сопровождению инвестиционных проектов и заявок на оказание мер государственной поддержки инвестиционной деятельности аппарата Правительства Нижегородской области, либо в один из многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг на территории Нижегородской области (МФЦ), расположенных в Нижнем Новгороде и районах области.

3. Рассмотрение заявки

Организатор отбора в течение 30 рабочих дней рассматривает заявку и в случае соответствия заявителя условиям получения Субсидии производит оценку заявок по установленным критериям, после чего формирует перечни заявителей, прошедших конкурсный отбор в текущем финансовом году.

4. Принятие решения о результатах конкурсного отбора

Решение о предоставлении Субсидии выносится на заседании специальной Комиссии в соответствии с установленными критериями оценки заявок.

5. Выплата субсидии

По результатам проведенного отбора в течение 15 рабочих дней со дня подписания протокола Комиссии между министерством и победителями отбора заключается договор о предоставлении субсидии.

Выплата Субсидий за счет средств областного бюджета производится в течение 10 рабочих дней, за счет средств федерального бюджета - в течение 30 рабочих дней после подписания необходимых документов.

Основным инструментом реализации государственной политики по поддержке малого предпринимательства в регионах нашей страны являются целевые программы развития малого предпринимательства (действуют во всех регионах), целью которых является оптимизация системы государственной поддержки предпринимательства и обеспечение условий развития малого бизнеса в качестве одного из источников формирования.

Для того чтобы малый бизнес успешно выполнял данные функции необходима поддержка его развития со стороны органов местного самоуправления.

Полномочия органов местного самоуправления, касающиеся вопросов поддержки и развития субъектов малого бизнеса, определены в основном федеральном законе, регулирующим процессы развития малого предпринимательства в нашей стране, № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г.

В настоящее время Нижегородская область входит в десятку лидеров развитию малого предпринимательства. Таких высоких результатов удалось добиться благодаря грамотной политики правительства области.

Трубачева Е.А.
магистрант 2-го года обучения
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Инвестиции выступают важнейшим и в то же время дефицитным ресурсом любой национальной экономики. Данный инструмент позволяет модернизировать, обновлять, совершенствовать производство, структурно перестраивать экономику, увеличивать количество рабочих мест, насыщать рынок дешевой и в то же время качественной продукцией, улучшать конкурентоспособность российских товаропроизводителей, что в итоге способствует повышению авторитета страны в международных отношениях и уровня жизни населения.

На инвестиционную деятельность оказывает влияние множество факторов, которые также имеют множество систематизаций в экономической литературе. Все факторы с целью систематизации в экономической литературе были разграничены на четыре категории

(рисунок 1).



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность и их взаимосвязь

Необходимо отметить, что данные факторы имеют тесную взаимосвязь между собой, однако наиболее определяющими принято считать факторы, оказывающие влияние на макроуровне.

Факторы, оказывающие влияние на макроуровне, по критерию сферы воздействия обычно разграничиваются на следующие подгруппы: экономические; нормативно-правовые; социальные; политические; административные [1].

Факторы, влияющие на инвестирование на региональном (мезоуровне) и микроуровне, более детально отображены в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность на мезоуровне и микроуровне

Фактор	
Региональный уровень	Микроуровень
Проводимая социально-экономическая политика в субъекте РФ	Инвестиционная привлекательность и имидж компании
Инвестиционный риск в регионе	Инвестиционная привлекательность и имидж компании
Развитость инфраструктуры региона	Научная обоснованность проводимой инвестиционной политики в компании
Благоприятствующие условия в субъекте РФ для привлечения инвестиций	Функционирование и финансовое состояние компании
Региональная инвестиционная политика	Перспективы развития компании
Специализация в регионе	Уровень физического и морального износа основных фондов предприятия

Инвестиционная привлекательность субъекта РФ	Качество и конкурентоспособность производимой продукции компании
Индустриализация региона	Экономическая политика в компании

Однако одним из главных фактором повышения эффективности использования инвестиций в АПК принято считать благоприятствующий инвестиционный климат в регионе. Условиями его определяющими являются [2]:

- освобождение от налогов фермерских хозяйств в течение нескольких лет;
- одинаковые условия стимулирования российских и иностранных инвесторов;
- применение ускоренной амортизации оборудования;
- отсрочка выплаты налогов для интенсивных технологий и пр. [5].

Стоит отметить, что главным условием поддержания благоприятного инвестиционного климата, в частности в сфере АПК, сегодня является исключительно государственная поддержка, так как именно она главным образом может обеспечить все необходимые условия для функционирования благоприятного инвестиционного климата страны. На рисунке 2 нами были определены основные формы государственной поддержки инвестиционной деятельности в развитие АПК [3].



Рисунок 2 – Формы государственной поддержки инвестиционной деятельности в развитие АПК

Практически все отрасли АПК остро нуждаются в крупномасштабных инвестиционных вложениях. По нашему мнению, данная проблема является

очень актуальной и должна решаться преимущественно при помощи улучшения инвестиционного климата, который способствует привлечению как внутренних, так и внешних инвестиций для разрешения безотлагательных задач развития аграрного производства [4].

Уровень продовольственной безопасности в России в текущий момент обеспечивается главным образом состоянием экономического развития, уровнем производительности труда, степенью конкурентоспособности продукции, оказанием государственной поддержки аграрному производству и т.п. Правительством РФ 27 января 2015 г. утвержден план первоочередных мероприятий по обеспечению развития экономики и социальной стабильности.

В число основных инвестиционных направлений действий Правительства РФ входят:

– поддержка малого и среднего предпринимательства;

- содействие развития импортозамещения и экспорта;

– создание возможностей для привлечения оборотных и инвестиционных ресурсов;

– снижение напряженности на рынке труда;

- компенсация дополнительных инфляционных издержек пенсионерам, семьям с несколькими детьми и т.п.

Приоритетным направлением работы Правительства Российской Федерации также выступает реализация структурных реформ, направленных на создание условий для устойчивого экономического роста и диверсификацию экономики.

Экспертные оценки ученых ВНИЭСХ показывают, что только при реализации аграрной политики инновационного типа может быть создана база для обеспечения продовольственной независимости страны.

Валовая продукция сельского хозяйства к 2030 г., по расчетам ученых, может быть увеличена в 2 раза к 2030 г. Общий объем экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия к 2030 г. может достигнуть 50-60 млрд долл. США и в 2-3 раза превысить стоимость импорта. Наша страна в перспективе может занять по производству зерна 3-е место в мире, в том числе пшеницы – 1, картофелю, скоту и птицы на убой – 3-4, сахара из сахарной свеклы – 1 место.

Таким образом, инвестиции являются важнейшей экономической категорией и играют значительную роль как для простого и расширенного аграрно-промышленного производства, предусматривающего максимизацию прибыли и наращивание конкурентных преимуществ, так и для решения на этой основе многих социальных программ на селе и увеличения национального богатства экономики страны.

Использованные источники:

1. Алтухов А.И. Возможные риски и угрозы национальной продовольственной безопасности и независимости/ А.И. Алтухов// АПК: Экономика, управление. - 2016. - № 5.- С. 4-16;

2. Березнев С.В., Мамзина Т.Ф. и др. Формирование и оценка инвестиционного потенциала региона: Монография / под ред. Мамзиной Т.Ф., Начевой М.К., Шевелевой О.Б. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2012 - 234 с.;
3. Бабанов А.В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона / «Экономический журнал». – М.: РГГУ. – 2012. – № 4 (28) – С. 88–95;
4. Иванова В. Инвестиционная деятельность в АПК России/ В. Иванова //АПК: экономика, управление .- 2011.- №4.- С.10-14;

УДК 2964

Туранова Н.К.
студент 3 курса
факультет «Менеджмент организации»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Статья посвящена проблеме оценки системы корпоративного управления. Исходя из положения о том, что эффективность управления можно оценить посредством анализа финансового состояния организации, рассматриваются распространенные модели оценки вероятности банкротства и рекомендации по их применению. На основе данных моделей проведена оценка состояния ОАО НПК Катрен и сделаны выводы об использовании моделей оценки вероятности банкротства для анализа эффективности системы управления.

Ключевые слова: Анализ финансового состояния, Модели оценки вероятности банкротства, Модель Альтмана, Модель Таффлера.

Turanova N.K.
student
3 year, Organization Management faculty
Novosibirsk state university of economics and management
Russia, Novosibirsk

The article is about the problem of corporate management system assessment. The efficiency of management can be assessed by financial analysis methods, therefore we consider common models assessing probability of bankruptcy with recommendations for use. Using these models, we assessed JSC Katren financial conditions and came to the conclusion about using the bankruptcy risk models for management system assessment.

Key words: Financial analysis, bankruptcy risk models, Altman models, Taffler´*s* Model.

Сегодня для оценки эффективности корпоративного управления применяются различные методы, среди которых выделяют количественные и качественные. Количественные методы предполагают, что финансовое состояние компании является показателем, характеризующим эффективность системы управления [2]. Данные методы оценивают эффективность управления компанией через оценку вероятности банкротства (модели Альтмана и Таффлера), а также ее рыночной стоимости (метод капитализации дохода и метод оценки курсовой стоимости акций). В данной статье проанализируем модели вероятности банкротства как способ оценки эффективности системы корпоративного управления.

Двухфакторная модель Альтмана является самым простым вариантом расчета вероятности банкротства. Она основана на таких показателях как коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заемных средств в пассивах [10]. Весовые значения коэффициентов определяются эмпирическим путем и характеризуют важность каждого из этих факторов. Также присутствует постоянная величина, полученная опытно-статистическим способом:

$$Z = –0,3877 – 1,0736Ктл + 0,0579Кз, \quad (1)$$

где Z – показатель вероятности банкротства; Ктл – коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных активов к краткосрочным пассивам); Кз – удельный вес заемных средств в пассивах.

Если Z = 0, вероятность банкротства равна 50 %. Если Z < 0, вероятность банкротства меньше 50 % и далее снижается по мере уменьшения Z. Если Z > 0, вероятность банкротства больше 50 % и возрастает с ростом Z. Ошибка прогноза вероятного банкротства с помощью двухфакторной модели оценивается интервалом ±0,65 [9].

Поскольку рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния предприятия, прогноз, основанный на ней, может значительно отличаться от реальности [7]. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует учитывать уровень рентабельности проданной продукции и тенденцию его изменения, так как данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость. Если показатель вероятности банкротства находится в безопасных границах и уровень рентабельности продукции достаточно высок, то риск банкротства крайне незначителен [5].

Самым популярным вариантом модели Альтмана является пятифакторная модель для компаний, чьи акции котируются на бирже:

$$Z5= 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 0,999X5, \quad (2)$$

где X1 – оборотный капитал / сумма активов предприятия (оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам); X2 – нераспределенная прибыль / сумма активов предприятия (отражает уровень финансового рычага компании); X3 – прибыль до налогообложения / общая стоимость активов (отражает эффективность

операционной деятельности компании); X4 – рыночная стоимость собственного капитала / бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств; X5 – объем продаж / общая величина активов предприятия (характеризует рентабельность активов предприятия).

В результате подсчета Z-показателя делается вывод: Z < 1,81 – вероятность банкротства составляет от 80 до 100%; 2,77 <= Z < 1,81 – средняя вероятность банкротства от 35 до 50%; 2,99 < Z < 2,77 – вероятность банкротства невелика: от 15 до 20%; Z <= 2,99 – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал.

Позже была получена модифицированная пятифакторная модель Альтмана для компаний, акции которых не котируются на бирже:

$$Z_{мод.} = 0{,}717X1 + 0{,}847X2 + 3{,}107X3 + 0{,}42X4 + 0{,}995X5 \quad (3)$$

где X4 – балансовая стоимость собственного капитала / заемный капитал (обязательства).

При Z < 1,23 предприятие признается банкротом; при Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна; Z более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям [6].

Не менее распространена четырехфакторная модель британских ученых Р. Таффлера и Г. Тишоу. Модель рекомендуется в случае необходимости учитывать современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на структуру финансовых показателей.

$$Z = 0{,}53X1 + 0{,}13X2 + 0{,}18X3 + 0{,}16X4 \quad (4)$$

где X1 – отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств (показывает степень выполнимости обязательств за счет внутренних источников финансирования); X2 – отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств (описывает состояние оборотного капитала); X3 – отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов (показатель финансовых рисков); X4 – отношение выручки к общей сумме активов (определяет способность компании рассчитаться по обязательствам) [3].

Вывод о вероятности банкротства по модели Таффлера, Тишоу: при Z > 0,3 – вероятность банкротства низкая; при 0,2 < Z <0,3 – состояние неопределённости; при Z < 0,2 – высокая вероятность банкротства.

В уравнении Р. Таффлера и Г. Тишоу переменная X1 играет доминирующую роль, а прогностическая способность модели ниже по сравнению с Z-счетом Альтмана: незначительные колебания экономической обстановки и возможные ошибки в исходных данных, в расчете финансовых коэффициентов и всего индекса могут приводить к ошибочным выводам [8].

Проанализируем финансовую устойчивость организации на примере фармацевтической компании АО НПК «Катрен», крупнейшего поставщика медикаментов в России.

Для начала оценим вероятность банкротства компании при помощи

двухфакторной модели Альтмана. Значения показателей модели приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Двухфакторная модель Альтмана АО НПК «Катрен» за 2015 г.

Показатель	Значение
Коэффициент текущей ликвидности	1,02
Удельный вес заемных средств в пассивах	0,86
Z	-1,43

Согласно с данной моделью, вероятность банкротства достаточно низкая. В дополнение к показателю Z рассчитаем показатели рентабельности (в таблице 2).

Таблица 2 – Рентабельность в динамике АО НПК «Катрен» за 2013-2015 гг.

Показатель, %	Годы		
	2015	2014	2013
Рентабельность проданной продукции	4,55	2,47	1,93
Рентабельность активов	3,20	3,67	7,38

Сравним полученные значения рентабельности активов и проданной продукции со средними значениями показателей рентабельности за 2015 год по оптовой торговле (основной вид деятельности фирмы) и химической промышленности (данные ФНС [1]):

Таблица 3 – Средние значения показателей рентабельности предприятий химической промышленности и оптовой торговли за 2015 г.

Показатель, %	Оптовая торговля	Химическая промышленность
Рентабельность проданной продукции	9,8	33
Рентабельность активов	6,4	10,1

Итак, рентабельность предприятия ниже, чем среднеотраслевые показатели, что свидетельствует о низкой эффективности хозяйственной деятельности.

Далее применим пятифакторную модифицированную модель Альтмана, результаты расположены в таблице 3.

Таблица 3 – Пятифакторная модифицированная модель Альтмана АО НПК «Катрен» за 2015 г.

Показатель	Значение
X1	0,02
X2	0,12
X3	0,09
X4	0,16
X5	2,32
Z	2,90

Полученные результаты позволяют сделать вывод о высокой стабильности и финансовой устойчивости компании.

Наконец, оценим вероятность банкротства при помощи модели Таффлера-Тишоу (таблица 4).

Таблица 4 – Модель Таффлера-Тишоу АО НПК «Катрен» за 2015 г.

Показатель	Значение
X1	0,11
X2	1,02
X3	0,86
X4	2,32
Z	0,72

Предприятие находится в неопределенном состоянии относительно вероятности банкротства.

Показатели рентабельности позволяют сделать вывод о том, что организация реализует продукцию и управляет активами неэффективно. Модели оценки вероятности банкротства анализируют, в основном, соотношение собственных и заемных средств предприятия. Тем не менее, преобладание собственных средств над заемными еще не говорит об эффективности их использования, что подтверждается значениями рентабельности [4]. Соответственно, сложно сделать выводы об эффективности корпоративного управления на основе данных методов.

Количественные методы позволяют оценить эффективность управленческой системы достаточно простым способом. Но их использование для анализа финансового состояния имеет свои недостатки.

Компании, которые испытывают финансовые трудности, разными способами задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут долгое время оставаться недоступными.

Полученные данные могут не соответствовать действительности. Компании стремятся обелить свою деятельность, что приводит к фальсификации. Достаточно сложно выделить массивы подправленных данных и оценить степень завуалированности.

Некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности

компании, могут свидетельствовать о неплатежеспособности, в то время как другие – давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. При таких противоречиях очень сложно судить о реальном состоянии дел [9].

Таким образом, невозможно точно определить эффективность корпоративного управления на основе оценки вероятности банкротства, так как достаточная величина собственного капитала еще не гарантирует эффективности его использования.

Использованные источники:

1. Приложение N 4 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (актуализировано с учетом данных за 2015 год) [Электронный документ] URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/.
2. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. - Новосибирск: СибУПК, 2006. -167 с.
3. 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.
4. 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.
5. Мерзликина Г.С., Тимофеев А.А. Методика оценки эффективности управления корпоративными структурами [Электронный документ] URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=9267601.
6. Модель Альтмана [Электронный ресурс] URL: http://1fin.ru/?id=281&t=223.
7. Попина О.Ю., Савельева М.Ю., Бородина Ю.Б. Оценка качества отчетов о движении денежных средств российских организаций с использованием закона Бенфорда // Научные исследования: от теории к практике. 2016. № 4-2 (10). С. 187-190.
8. Прогнозирование вероятности банкротства по модели Таффлера, Тишоу [Электронный ресурс] URL: http://anfin.ru/prognozirovanie-veroyatnosti-bankrotstva-po-modeli-tafflera-tishou.
9. Румянцев И.С. Анализ количественных методов оценки эффективности корпоративного управления [Электронный документ] // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 31(246). Экономика. Вып. 33. С. 100–102. URL: http://www.lib.csu.ru/vch/246/018.pdf.
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 338.36

Турумбек уулу Ч.
студент магистратуры 1 курса
факультет «Экономики и права»
кафедра «Экономики промышленности»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

ТЕХНОЛОГИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА: НЕОБХОДИМЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ
TECHNOLOGY AS A FACTOR OF PRODUCTION: NECESSARY PRECONDITIONS TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF RUSSIA

В статье дается определение технологии как фактора производства и его взаимосвязь с основными факторами. Описывается значение технологий и его влияние на все хозяйствующие субъекты экономики. Приводится ряд возможных действий, которые позволят выделить основные приоритетные направления и отрасли, влияющие на технологическое развитие страны. Отмечается важность государственного влияния на стимулирование высокотехнологичных отраслей экономики по созданию высокотехнологичных производств. Рассмотрен прогноз научно-технологичного развития Российской Федерации на период 2030 года.

The article defines technology as a factor of production and its relationship to the main factors. Describes the importance of technology and its impact on all the economic entities of the economy. We present a series of possible actions that will identify the main priority areas and sectors, influencing the technological development of the country. The importance of state influence on the promotion of high-tech industries to create high-tech industries. Considered a forecast of scientific and technological development of the Russian Federation for the period 2030.

Ключевые слова: факторы производства, технология, инновации, производственный процесс, технологическое развитие.

Keywords: factors of production, technology, innovation, production process technology development.

Производством является процесс создания материальных благ. Производство начинается необходимостью определения каким образом будет проходить процесс, наличие того какие ресурсы необходимы для производства. Производство на сегодня это одна из основных хозяйствующих деятельностей людей, которая затрачивает экономические ресурсы с целью получения необходимых благ. Исходя из этого, можно определить два основных фактора производства – человек и природа. Затрачиваемые ресурсы в производстве товаров и услуг, называются факторами производства.

Факторы производства в экономической теории выделяются как основной объект оказывающий воздействие на возможность и результат производства.

На сегодняшний день выделяют множество факторов, которые используются в производстве. Каждый продукт производства использует определенный набор факторов. Все они классифицируются и подразделяются на широкие группы. Есть несколько различных подходов их классификации.

В Марксистской теории предмет труда, рабочая сила и средство производства делится на две группы факторов: личного и вещественного производства. Рабочая сила, как совокупность физических и интеллектуальных возможностей человека - относится к личным факторам производства. Остальные средства производства относятся к вещественным факторам производства.

Взаимодействуя между собой личный и вещественный факторы, создают систему, эффективность этой системы определяется производственной организацией и технологией.

Технология является следствием взаимодействия главных факторов производства. Она характеризуется использованием всех различных методов обработки, свойственных изменений, изменений форм и состояния предмета труда. Согласованность функционирования всевозможных факторов обеспечивает производственная организация, их количественно-пропорциональное соотношение, взаимозаменяемость и т.д.

На сегодняшний день в связи с ростом технологического развития наступил информационный уклад. Он характеризуется как уклад телекоммуникационных и информационных технологий. Основными его отраслями являются электронная промышленность, производство вычислительной и оптико-волоконной техники, программного обеспечения, средства автоматизации, роботостроение и робототехника, автоматизированные производства, оборудование телекоммуникации, информационные услуги. Основной и главный вектор движения России к следующим технологическим укладам – рост пятого и переход к шестому технологическому укладу, реально возможно осуществить только при условии соответствия формы этого движения особенностям технологического и экономического развития страны. В России на технологическое развитие оказывают воздействие два общесистемных фактора: геоэкономическое положение и определяющий фактор общего экономического развития страны монетаристская политика. Геоэкономическое положение (масштаб территории, квалифицированная рабочая сила, относительно дешевый труд, разнообразие полезных ископаемых) говорит о существовании в России технологической многоукладности. Фундаментальные исследования в научной сфере, как правило, порождают нововведения базисных основ играющие значительную роль в структуре технологического уклада. Множество открытий,

технических решений исследованных в России впоследствии доведенных до практического применения зарубежными странами.

Таким образом, определив значение в развитии экономики, фактор технологии мы можем так же выделить ряд сопутствующих элементов технологического развития. Все же в экспортно-сырьевой модели российской экономики главенствует фактор природных ресурсов (минеральные продукты – минеральное топливо, нефть, нефтепродукты и т.д.), более 60 % продукции которого обеспечивает весь экспорт. Фундамент этой модели основывается на предприятиях топливно-энергетического комплекса, которые выпускают низкотехнологичную продукцию, спрос и цену определяет конъюнктура на внешнем рынке. Сырьевой сектор, являющийся одной из основных двигателей роста российской экономики, которая обеспечивает огромные поступления в бюджет за счет реализации продукции с низкой добавленной стоимостью, делает незаметным технологические проблемы предприятий, итогом, которого является замедление формирования инновационной экономика. Рост в некоторых стратегически важных отраслях страны, образует ее несбалансированный рост экономики, которая только оказываете влияние на развития лишь нескольких отраслей. Таким образом, активная государственная поддержка этих отраслей в виде финансовой, налоговой и правовой, осуществляется в ущерб другим отраслям экономики. Если обратить внимание на опыт развитых стран можно отметить, что более высоких результатов добиваются страны ориентированные на сбалансированный рост, основывающийся на развитии большинства отраслей экономики и обеспечивающий не только ее диверсификацию, конкурентные преимущества, экономическую безопасность, но и высокое качество экономического роста. [1].

Следовательно, фактор природных ресурсов не в состоянии обеспечить долгосрочные темпы роста экономики страны, с его ограниченностью в связи с истощаемостью ресурсов. Более эффективное использование имеющейся ресурсной базы возможно только при развитии технологий, которая обеспечит производство продукции с более высокой добавленной стоимостью. О низком уровне использования новых технологий во многих отраслях российской экономики говорит низкая норма обновления основных фондов в 4 % и их фактический износ в 43,6 % (данные за 2015 г.). [4].

Устойчивые темпы экономического роста передовых государств в последние годы обеспечивались за счет создания и практического использование современных технологий, и позволило сформировать новую модель экономики, составляющими основу технологических инноваций, сопутствующие при реализации нового или усовершенствованного продукта, которые используются в практической деятельности. Одной из основных проблем в российской экономике на сегодняшний день является обеспечение новейших технологий финансовыми ресурсами, несмотря на достаточно высокий уровень квалификации специалистов из разных сфер, и большие объемы природных ресурсов. Существующий относительно низкий

спрос на перспективные и эффективные технологические решения определяет в экономическом росте значимость капитала. Для изменения существующей модели экономики необходимо обеспечить предприятия, которые задействованы в высокотехнологичных проектах, благоприятными условиями реализации экономической деятельности, создавая и улучшая инфраструктуру, необходимы также финансовое стимулирование и налоговые упрощения. Основными показателями, которые следует выделить из Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. являются:

- доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрастет до 40-50 % к 2020 г.;
- доля российской продукции на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг достигнет к 2020 г. не менее 5-10 % в 5-7 и более секторах;
- удельный вес экспортируемых высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме их экспорта увеличится до 2 % к 2020 г.
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции увеличится до 25-35 % в 2020 г.;
- внутренние затраты на исследования и разработки составят 2,5-3,0 % ВВП к 2020 г., из них больше половины придется на частный сектор.

Развитие высокотехнологичных секторов экономики обусловлено реальной и живой конкуренцией между предприятиями производителями продукции этих отраслей, желанием достичь устойчивых темпов долгосрочного экономического роста. Эффективность инновационного сектора государства на сегодняшний день отражает ее технологическое развитие, результаты, деятельности которых необходимо применять и внедрять в процесс производства, что позволит увеличить число высокотехнологичных предприятий в стране, обеспечив тем самым развитие целой отрасли. [2].

Определить основные приоритеты научно-технического развития, можно опираясь на следующие принципы.

1. Выделить перспективные секторы и направления деятельности для достижения положительного результата всех определенных задач (определение технологической основы).
2. Определение важнейших технологий и технологических решений, которые позволят вывести эти секторы и направления деятельности на передовые позиции в мире.
3. Определение перечня дополнительных технологий, не являющихся важнейшими, но необходимых на данном этапе развития для выполнения поставленных задач.
4. Соотносимость всех необходимых затрат и ожидаемого результата, учет всех альтернативных вариантов.
5. Полный контроль и мониторинг внешних условий для определения необходимости целей и своевременной корректировки приоритетов

развития.

Для постиндустриализации экономики России, осуществление которой возможно, только имея четкий план действий, необходимо корректировать начальные параметры промышленной системы. Необходимо создать более эффективные производственные системы, характеризующиеся высокой технологичностью, безотходностью и минимальным воздействием человеческого труда. Эффективность производства должна возрастать, а также минимизировать все вероятности его спада. Периодически должны сокращаться удельные затраты за счет увеличения объемов производства. Необходимо сократить время разработки производственно-технических задач и их дальнейшее внедрение. Выполнение всех выше поставленных задач потребует значительного капиталовложения. Также является задачей своевременное обеспечение качественной научно-технической информацией, которая на сегодняшний день может решаться только государством.

Использованные источники:

1. Сухарев О.С., Сухарев С.О. Выбор государственных приоритетов научно-технического развития // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2012. №6.
2. Хрусталёв Е.Ю., Ларин С.Н. Использование информационных ресурсов и технологий для стимулирования инновационного развития экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 32. С 2-10.
3. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период 2030 года [Электронный ресурс]. 2013. URL: http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf (Дата обращения: 06.12.2016).
4. Технологическое развитие отраслей экономики // Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. 2016.URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (Дата обращения: 08.12.2016).

УДК 336.22:330.131.7

Тюнина О.С., к.э.н.
доцент
кафедра налогов и налогообложения
Ильинова С.М.
студент 3-го курса
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина»
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОКРАЩЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ

Аннотация: В данной статье рассмотрено понятие налогового риска, определено значение категории риска для хозяйствующих субъектов.

Отражены факторы налогового риска, причины рисков и пути их выявления.

Ключевые слова: налоговый риск, оценка рисков, хозяйствующий субъект, негативные последствия, факторы возникновения налоговых рисков, сокращение налоговых рисков.

Tyunina O. S., cand. of econ. Sciences, associate Professor of the Department of Taxes and Taxation
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

THE MAIN DIRECTIONS OF REDUCING THE TAX RISKS IN AN ECONOMIC SUDJECTS

Abstract: This article discusses the concept of the tax risk, the risk categories defined value for businesses. Recorded tax risk factors, the causes of risks and ways of detecting them.

Keywords: tax risk, risk assessment, business entity, the negative effects, factors of tax risks, the reduction of tax risks.

Главной целью деятельности хозяйствующего субъекта является получение прибыли. Не всем это удается. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, несмотря на то, что удельный вес убыточных организаций в стране в последние годы сокращается, почти 30% организаций остаются убыточными (рис. 1).

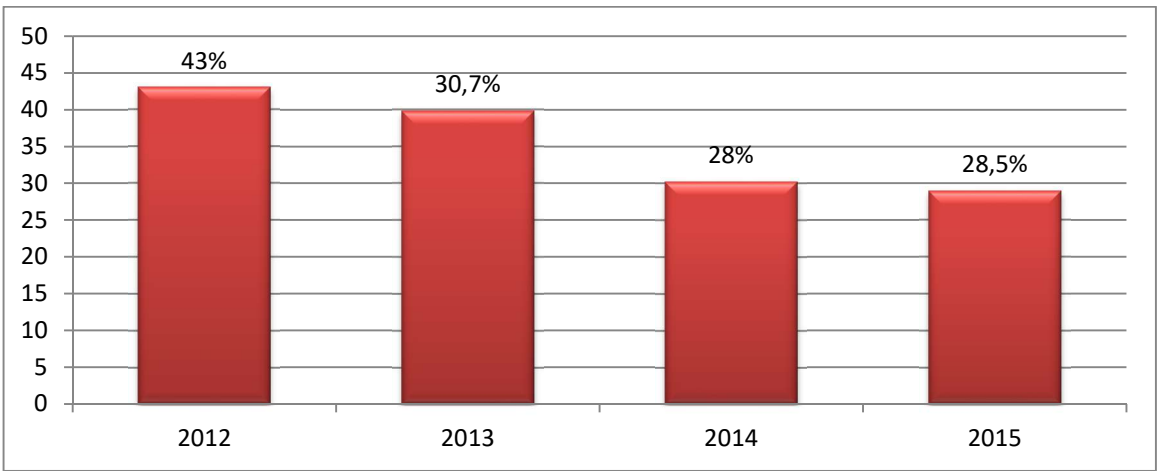


Рисунок 1 – Динамика убыточных организаций в РФ в 2012-2015гг., %

Значительное число нерентабельных организаций может быть признаком неадекватного отражения хозяйствующими субъектами своих доходов и расходов, исполняемого с целью минимизации налоговых обязательств. Такие действия вызывают крайне существенные налоговые риски.

Формулируя понятие «налоговый риск», целесообразно подразумевать его негативный характер. Причем отрицательный характер налогового риска имеет определенные формы проявления не только для налогоплательщиков, но и для всех субъектов налоговых правоотношений, признаваемых таковыми в соответствии со ст. 9 НК РФ.

Налоговые риски как разновидность финансовых рисков являются неотделимой составляющей финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Существенным признаком налоговых рисков обоснованно считать возможность наступления негативных последствий, которые можно разделить на две группы [3]:

1. Финансовые потери, которые содержат недоимку, пени и штрафы.

2. Иные потери, к которым можно отнести риски, связанные с такими негативными последствиями налоговых рисков, как проведение дополнительных мероприятий налогового контроля, приостановление текущих операций по счетам в банке, отзыв лицензии, банкротство, дисквалификация руководителей, судебное преследование по налоговым основаниям и др.

В качестве основных характеристик налоговых рисков можно выделить следующие:

− являются неотъемлемой составляющей финансовых рисков;

− связаны с неясностью экономической и правовой информации;

− распространяются на всех участников налоговых правоотношений: налогоплательщиков, налоговых агентов и субъектов, представляющих интересы государства;

− предполагают неблагоприятные последствия для всех участников налоговых правоотношений [3].

Теоретически налоговые риски по своему источнику можно разделить на внешние и внутренние. К внешним относятся налоговые риски, которые вызваны действиями или бездействием законодательных, исполнительных и судебных органов государственной власти и (или) органов местного самоуправления. Под внутренними понимаются налоговые риски, порождаемые действиями хозяйствующего субъекта, связанными с теми или иными методами оптимизации налоговых обязательств (рисунок 2).

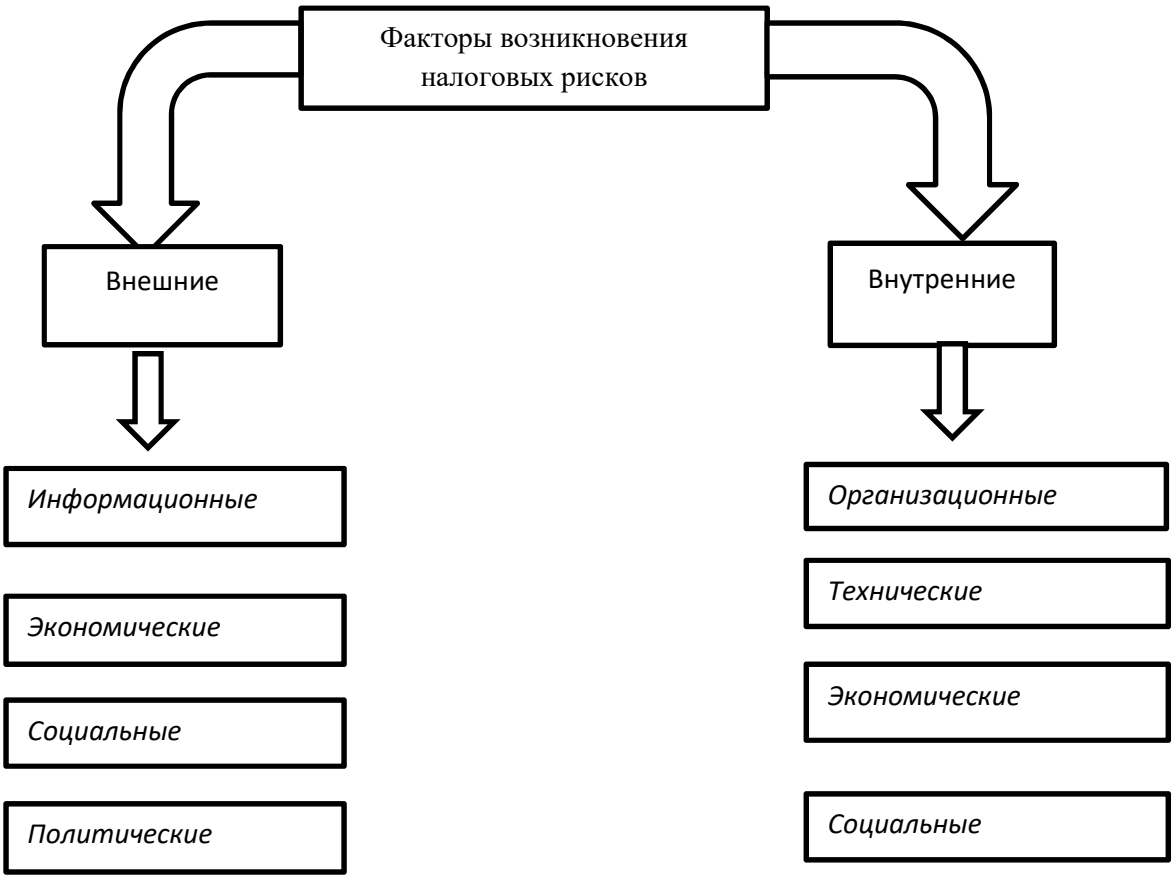


Рисунок 2 – Факторы возникновения налоговых рисков

Попытки представителей хозяйствующих субъектов обезопасить себя от налоговых рисков не могут в полной мере осуществиться в силу ограниченности набора конкретных методов и инструментов [7].

Создание специализированного налогового подразделения в структуре бизнеса может отчасти оказать влияние на информационные и технические факторы.

Фактически воздействовать на экономические, социальные и политические факторы могут только представители крупного бизнеса, которые располагают ресурсами на участие в политическом процессе и уплату административной ренты. Поэтому наиболее чувствительны в плане налоговых рисков представители малого бизнеса.

В связи с тем, что налоговый риск определяется вероятностными показателями, которые характеризуют допустимые финансовые потери (возможный дополнительный доход), возникает нужда в разработке специальных процедур и методик оценки налоговых рисков [5].

Оценка рисков может быть качественной и количественной. При количественной оценке, т.е. при определении суммы риска, достаточно

умножить базу для расчета риска на налоговую ставку налога, по которому возник риск. Например, если возник риск по налогу на прибыль в виде отсутствия документального подтверждения расхода, для расчета риска необходимо умножить сумму расходов, по которым нет документального подтверждения, на налоговую ставку. Качественная оценка – это оценка вероятности возникновения налогового риска (используется экспертный метод).

Для проведения качественной оценки могут использоваться и ранжирование, когда в баллах оцениваются:

-вероятность обнаружения (вероятность возникновения претензий налогового органа) – характеристика риска, которая представляет экспертную оценку, данную в интервале от 1 до 5 в зависимости от возможности обнаружения обстоятельств, лежащих в основании риска, при проведении налоговых или иных проверок;

-вероятность проигрыша спора в суде в случае возникновения претензий налогового органа – характеристика риска, которая представляет экспертную оценку, данную в интервале от 1 до 5 в зависимости от возможности проигрыша спора в суде с учетом сформировавшейся судебной практики [4].

Оценивается вероятность наступления рискового события, т.е. вероятность обнаружения (вероятность возникновения претензий налогового органа), и вероятность проигрыша спора в суде в случае возникновения претензий налогового органа, после чего определяется степень риска. Показатели оценки риска умножаются и ранжируются по следующим группам:

1. «remote» – отдаленный (степень риска от 1 до 5),
2 «possible» – возможный (степень риска от 6 до 14),

3. «probable» – вероятный (степень риска от 15 до 25).

После чего определяется интегральная оценка риска [2].

Таким образом, качественная характеристика налогового риска определяется следующими категориями:

-от 35 до 60 баллов – высокий риск, т.е. требования налогового законодательства нарушены, позиция налоговых органов по сложным вопросам налогового законодательства достаточно обоснована и неблагоприятна для налогоплательщика; арбитражная практика отсутствует либо сложилась не в пользу налогоплательщика;

-от 19 до 34 баллов – средний риск означает, что требования налогового законодательства не нарушены, но позиция налоговых органов неблагоприятна для налогоплательщика; арбитражная практика отсутствует либо позиция судов неоднозначна;

-от 0 до 18 баллов – низкий уровень, т.е. требования налогового законодательства не нарушены, позиция налоговых органов неблагоприятна

для налогоплательщика, но арбитражная практика сложилась в пользу налогоплательщика [4].

В зависимости от того, в какой категории налогового риска находится хозяйствующий субъект, оно должно предпринять ряд действий (таблица 2).

Таблица 2 – Уровень налогового риска и инструменты его сокращения

Уровень налогового риска	Инструменты сокращения
Высокий	-повышенное внимание руководства и ответственных лиц; -возможно изменение организационной структуры организации; -мониторинг законодательства; -регулярный аудит; -помощь налогового консультанта
Средний	-повышение квалификации персонала; -определение ответственных лиц по управлению налоговыми рисками; -проведение процедур налогового планирования; -помощь налогового консультанта
Низкий	-проведение процедур управления; -постоянный контроль руководства за происходящими изменениями

Как понятие налогового риска, так и принципы его оценки очень субъективны и зависят, как правило, от квалификации исполнителя и используемых им оценочных критериев, позиции налоговых органов и вероятности обнаружения риска. Кроме финансовых аспектов риска (т.е. суммы возможных доначислений налогов и штрафов), при определении принципов оценки риска необходимо учитывать и иные последствия налоговых рисков для компании, что позволит выработать более сбалансированный подход к их оценке [1].

В рамках выработки мер по реагированию на налоговые риски на практике применяются следующие методы:

1. Принятие риска. Риск принимается, если все доступные способы его снижения не являются экономически целесообразными по сравнению с ущербом, который может нанести реализация риска. Руководители осведомлены о наличии данного риска и его характеристиках и -осознанно не предпринимают каких-либо мер воздействия на риск.

2. Предотвращение/избежание риска. Избежание риска реализуется путем прекращения определенного вида деятельности, хозяйственных операций, ведущих к риску. Одним из способов избежания рисков является изменение стратегических задач или операционного процесса.

3. Передача/перенос риска. Решение о передаче риска зависит от характера деятельности, важности связанной с риском операции и ее финансовой значимости. Стандартные механизмы передачи рисков включают: страхование, передачу рисков партнерам в рамках создания совместного предприятия или объединения, аутсорсинг, диверсификацию деятельности общества. Перемещение источника не является переносом риска.
4. Контроль/снижение риска. Снижение риска – действия, предпринятые для уменьшения вероятности, негативных последствий или того и другого вместе. Контроль/снижение риска достигается с помощью:
-организации системы отчетности, формализации процессов;
-проведения обучающих программ; разработки методик и процедур внутреннего контроля и управления рисками;
-проведения внутреннего аудита.
5. Контроль (мониторинг) управления рисками – контроль динамики изменения характеристик налоговых рисков и эффективности реализации мероприятий по управлению рисками. Мониторинг позволяет отслеживать статус риска, определять, достигнут ли желаемый результат от внедрения тех или иных мер в области управления налоговыми рисками, собрана ли достаточная информация для принятия решений по управлению рисками и была ли эта информация использована для снижения степени риска в обществе. Мониторинг осуществляется путем сбора информации по динамике критических рисков и осуществлению планов внедрения мероприятий по их управлению, поступающей от владельцев рисков. По результатам мониторинга могут быть:
-откорректированы реализуемые мероприятия или разработаны дополнительные;
-внесены изменения в локальные нормативные акты Общества, предусматривающие процедуры и механизмы по управлению рисками;
-разработаны методики и процедуры управления налоговыми рисками в соответствии с критериями внутренних стандартов и требованиями налогового законодательства;
-подготовлена презентация по системе управления налоговыми рисками; подготовлен свод и предоставлена информация по налоговым рискам для консолидированной отчетности компании [6].

Использованные источники:

1. Антошина, О.А. Организация налогового учета и налогового планирования на предприятии / О.А. Антошина // Экономико-правовой бюллетень. -2009. - № 11. –С. 158 – 163.
2. Гончаренко, Л.П. Налоговые риски: теория и практика управления/ Л.П. Гончаренко// Финансы и кредит. -2009. -№ 2. –С. 30-31.
3. Гордеева, О.В. К вопросу об управлении налоговыми рисками [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://juristmoscow.ru/nalogovye-

spory/stat_nal-sp/2641. (дата обращения 9.12.2016)
4. Демчук, И.Н. Налоговый риск: сущность и содержание понятия / И.Н. Демчук // Вестник Томского государственного университета. - 2010. - № 1. - С. 10-15.
5. Замула, Е.В. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации / Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. -2014. -№ 8-3
6. Лысенко, И. В. Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление / И. В. Лысенко // Финансы, бухгалтерский учет и анализ. - 2011. -№1. –С. 16-17.
7. Попова, Е.В Налоговые риски: экономическая сущность и методологические подходы к их оценке / Е.В. Попова // Аудитор. -2014. -№7. –С. 233.

УДК 336.221

Тюнина О.С., к.э.н.
доцент
кафедра налогов и налогообложения
Жигалко Е.С.
студент
факультет «Налоги и налогообложение»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В данной статье рассматривается значение регионального налогообложения для российской экономики в целом, так и на примере его влияния на экономику Краснодарского края. Проведен анализ динамики налоговых поступлений в бюджет Краснодарского края по всем видам региональных налогов, а также динамика задолженности в бюджет Краснодарского края по данным платежам за период с 2013-2015 гг. Выявляются основные проблемы регионального налогообложения в целом, так и по отдельным видам налогов. А также определяются возможные пути совершенствования регионального налогообложения.

Ключевые слова: налог, налогообложение, региональные налоги, налоговая система, транспортный налог, налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес

Tynina Olga Sergeevna
Cand.Econ.Sci., assistant professor of the Tax and taxation
Kuban State Agrarian University
named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia
Zhigalko Elizaveta Sergeevna
Student of the faculty of Tax and taxation
RSCI-SPIN-Code –
Kuban State Agrarian University
named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia

THE DEVELOPMENT OF REGIONAL TAXATION ON THE EXAMPLE OF KRASNODAR REGION

This article discusses the importance of the regional tax for the Russian economy in General and on the example of its impact on the economy of Krasnodar region. Provo-den analysis of dynamics of tax revenues in the budget of Krasnodar territory on all types of regional taxes, as well as the dynamics behind-the-poliennali in the Krasnodar territory budget for these payments for the 2013-2015 period. You are the main problems of regional taxation in General and for individual types of taxes. As well as identifying possible nye ways of improving regional taxation.

Keywords: tax, taxation, region taxes, tax system, transport tax, property tax, gambling tax

В современных экономических реалиях наиболее важным рычагом, регулирующий финансовые поступления в региональные бюджеты Российской Федерации, являются именно региональные налоги. Они призваны обеспечивать субъекты Российской федерации финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших социально-экономических задач. С помощью таких инструментов, как налоги, льготы, а также финансовые санкции, которые являются неотделимой частью системы налогообложения, руководство регионов может воздействовать на экономическое поведение организаций, при этом стремясь создать равные и оптимальные условия всем участникам общественного воспроизводства.

Региональными налогами называют налоги, которые устанавливаются Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) и вводятся в действие законами субъектов Российской Федерации. Они являются общеобязательными к уплате на территории соответствующих субъектов Российской Федерации [1].

На рисунке 1 представлены виды региональных налогов в Российской Федерации.



Рисунок 1 – Региональные налоги в соответствии со статьей 14 НК РФ

Субъекты Российской Федерации определяют налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, а также налоговые льготы для их применения.

Подробно рассмотрим поступления региональных налогов в бюджет Краснодарского края по данным УФНС России по Краснодарскому краю за 2013-2015 гг. (таблица 1).

За исследуемый период 2013-2015 гг. суммы поступивших региональных налогов в бюджет выросли менее чем на четверть, а именно на 16,47 %. Важно отметить, что поступления с каждым годом увеличивались. Никаких колебаний не наблюдалось. Так в 2013 году поступления по региональным налогам составили 22 593 332 тыс. рублей, в 2014 году 24 928 570 тыс. рублей, а в 2015 году 29 036 221 тыс. рублей.

Таблица 1 – Структура поступлений региональных налогов в бюджет Краснодарского края по видам по материалам УФНС России по Краснодарскому краю

Показатель	2013 г. тыс. руб.	2014 г. тыс. руб.	2015 г. тыс. руб.	2015 г в % к	
				2013 г.	2014 г.
Всего поступило, в т.ч. в %	22 593 332 100	24 928 570 100	29 036 221 100	128,51 X	116,47 X
Транспортный налог, в т.ч. в %:	4 571 737 20,23	4 937 800 19,81	6 025 610 20,75	131,81 X	122,03 X
Налог на игорный бизнес,	157 507	188 033	229 603	145,77	122,11

в т.ч. в %:	0,69	0,75	0,79	X	X
Налог на имущество организаций, в т.ч. в %:	17 864 088 79,08	19 802 737 79,44	22 781 008 78,46	127,52 X	115,03 X

Наибольшую долю в поступлениях среди региональных налогов имеет налог на имущество организаций (ежегодно более 78%), который имел тенденцию к увеличению за исследуемый период на 22,11%. В 2013 году поступило по данному налогу 17 864 088 тыс. рублей, в 2014 году 19 802 737 тыс. рублей, а в 2015 году поступления составили 22 781 008 тыс. рублей [8].

Вторым по поступлениям, среди региональных налогов является транспортный налог, выросший за исследуемый период также практически на четверть. Его доли за исследуемый период колебалась в районе 20%. Так, если в 2013 году в бюджет поступило 4 571 737 тыс. рублей, то в 2015 году 6 025 610 тыс. рублей. Рост поступлений по транспортному налогу, можно объяснить увеличением количества зарегистрированных транспортных средств, признаваемых объектом обложения по данному налогу, на территории Краснодарского края.

Наименьшую долю в поступлениях среди региональных налогов, менее 1%, имеет налог на игорный бизнес. Это обуславливается тем, что обложению подлежит только определенный участок территории, а именно игорная зона «Азов Сити». Ежегодно поступления по данному платежу составляют менее 230 000 тыс. рублей. Так, в 2013 году поступило 157 507 тыс. рублей, в 2014 году 188 033 тыс. рублей, а в 2015 году 229 603 тыс. рублей.

Более наглядно мы можем проследить данную динамику на рисунке 2

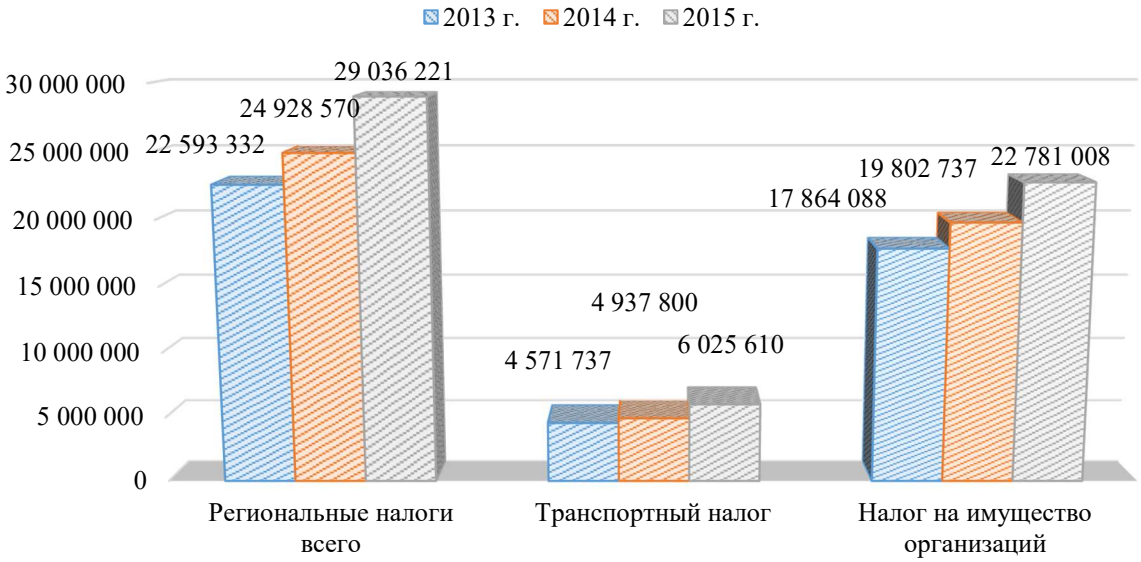


Рисунок 2 – Динамика поступлений в бюджет Краснодарского края по региональным налогам за 2013-2015 гг.

Помимо постоянных поступлений по налогам и сборам, ежегодно перед бюджетами всех уровней имеется задолженность. Рассмотрим таблицу 2 и проанализируем задолженность по региональным налогам и сборам за период 2013-2015 гг.

По региональным налогам задолженность по налогам и сборам в сумме увеличилась более чем на 60%. Важно отметить, что в общей доле задолженности по налогам и сборам, задолженность по региональным налогам составляет ежегодно в среднем 10-15%, причем идет тенденция к снижению доли.

Интересно, что среди региональных налогов ежегодно уменьшается задолженность по налогу на игорный бизнес, что является положительной тенденции и говорит о хорошем уровне работы налоговых органов, ведущих контроль над игорной зоной «Азов-Сити». За исследуемый период задолженность снизилась более чем в 2 раза.

Таблица 2 — Анализ задолженности по региональным налогам и сборам в бюджет Краснодарского края по УФНС России по Краснодарскому краю.

Показатель	2013 г. тыс. руб.	2014 г. тыс. руб.	2015 г. тыс. руб.	2015 г в % к	
				2013 г.	2014 г.
По региональным налогам всего	3 480 644	4 365 684	5 050 640	145,11	115,68
По транспортному налогу	2 194 045	2 917 000	3 554 486	162,01	121,85
По налогу на игорный бизнес	94 870	68 926	41 911	44,17	60,81
По налогу на имущество организаций	1 191 729	1 379 758	1 454 243	122,02	105,39

Транспортный налог, как и налог на имущество организаций, соответственно имеют тенденцию к увеличению задолженности. Так по транспортному налогу задолженность за 2013-2015 гг. выросла практически на 62% (2013 год – 2 194 045 тыс. рублей, 2015 год – 3 554 486 тыс. рублей).

Задолженность по налогу на имущество организаций за исследуемый период возросла на 22,02 % [8].

Рост задолженности связан в первую очередь с упадком уровня налоговой культуры среди налогоплательщиков, а именно:

— уклонение налогоплательщиков от налоговых обязательств;

— налогоплательщики-эмигранты, ставшие на учет из налоговых органов других регионов имеющие непогашенные задолженности;

— итоги контрольной деятельности налоговых органов Краснодарского края в целом, в ходе которых произведены дополнительные начисления по налогам и сборам.

Наглядно данную динамику мы можем увидеть на рисунке 3

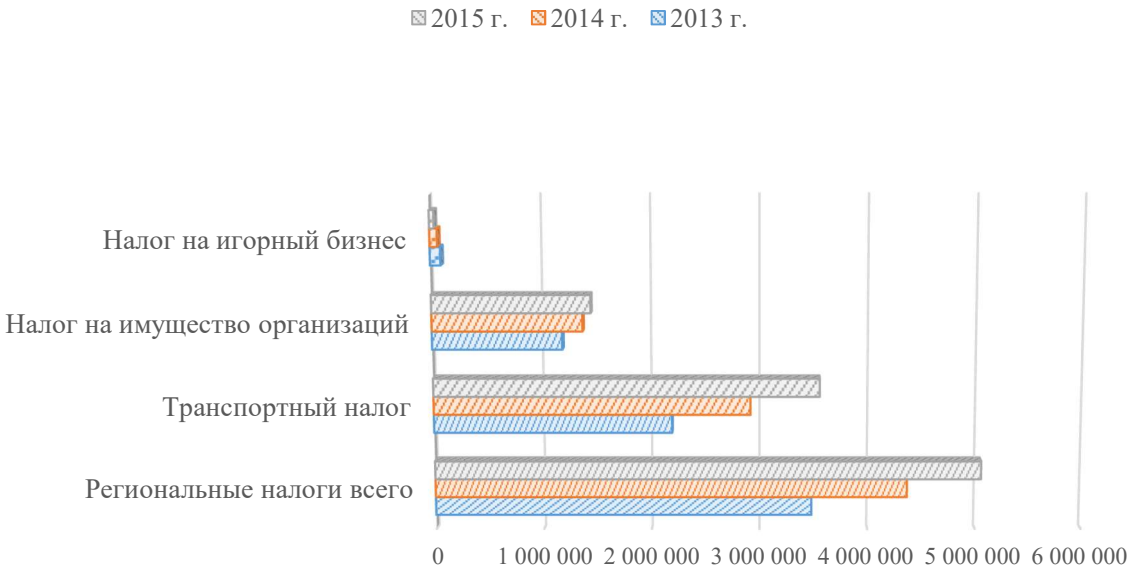


Рисунок 3 – Динамика изменения размера задолженности по региональным налогам в бюджет Краснодарского края за 2013-2015 гг.

Для ликвидации всех имеющихся недочетов регионального налогообложения, предлагается принять законопроект, касающийся развития бюджетного федерализма в Российской Федерации, который значительно увеличит роль собственных доходов в бюджеты субъектов Российской Федерации, в том числе - налогов, а именно создаст условия для постепенного перехода к формированию доходов бюджетов каждого уровня преимущественно за счет собственных налогов.

Чтобы это осуществить, необходимо выполнить следующее:

1. расширение налоговых полномочий органов власти субъектов, а также органов местного самоуправления при единовременном предупреждении и предотвращении недобросовестной налоговой конкуренции, и обеспечении единого, централизованного налогового пространства;

2. закрепление законным путем основных доходных источников (собственные налоги, отчисления от налоговых поступлений) за бюджетами субъектов Российской Федерации на долгосрочной, а в перспективе и вовсе

на постоянной основе в соответствии с установленным разграничением расходных полномочий и обязательств;

3. сокращение масштабов разделения поступлений по налогам и сборам между уровнями бюджетной системы Российской Федерации;

4. отказ от практики централизации поступлений по региональным налогам в федеральный бюджет;

5. обеспечение уплаты налогов, поступающих в бюджеты субъектов Российской Федерации, по месту фактической деятельности организаций.

Ниже опишем предложения по модернизации каждого налога в отдельности.

Для налога на имущество организаций, с целью избегания двойного налогообложения следует изменить представление о налогооблагаемых объектах, а именно рассматривать транспортные средства, используемые для осуществления основного вида деятельности, только как объекты обложения налогом на имущество организаций, а прочие транспортные средства как объекты обложения транспортным налогом.

Помимо всего прочего возможно применить и иной способ, более рациональный с государственной точки зрения, поскольку данный способ позволит сохранить объем поступлений в бюджет, а именно установить льготный режим налогообложения транспорта, который непосредственно участвует в основной деятельности организаций.

Касательно решения проблемы с высокотехнологичными и дорогостоящими машинами и оборудованием предлагается следующее:

– введение льготных ставок налогообложения для такого вида имущества;

– введение таких налоговых вычетов, как в размере стоимости приобретенного высокотехнологичного имущества, но не более определенной суммы;

– введение на строго установленный срок налоговые каникулы при приобретении, а также в введении в эксплуатацию подобного имущества на сумму, превышающую регламентированную законодательством величину;

– создание условий для предоставления налогового кредита.

Касательно налога на игорный бизнес важно отметить, что начало деятельности игорной зоны, а именно там в настоящее время сконцентрированы плательщики налога на игорный бизнес, сопровождается разработкой мероприятий по выявлению и пресечению фактов осуществления незаконной игорной деятельности и своевременном информировании о выявленных фактах уполномоченные органы.

Развитие игорных зон необходимо пересматривать на законодательном уровне, необходимо переучесть расположение, источники финансирования игорных зон, а также развитие инфраструктуры с целью дальнейшего

привлечения инвесторов и создания спроса среди игроков. Поэтому необходимо исключить следующее:

– бесконечная проверка потенциальных местоположений нелегальных заведений;

– контроль лотерейной деятельности;

– недопущение переквалификации в моментальные лотереи игровых автоматов;

– запрет доступа в Интернет-ресурсы, а именно онлайн-казино (включая, иностранные ресурсы).

Также необходимо использование зарубежного опыта игорного налогообложения, ведь отечественный налог является сравнительно молодым. К примеру, возможна практика с использование ограниченных лицензий (Restricted Gaming License). Подобные лицензии выдаются операторам, которые имеют не более 15 игровых автоматов. При наличии такой лицензии запрещено устанавливать игровые столы и организовывать, и проводить любые виды игр. Владельцы этих лицензий – это, зачастую, владельцы небольших ресторанов, баров и развлекательных центров. Любые вопросы, связанные с ограниченными лицензиями, решает исключительно специальная комиссия по азартным играм. Данная практика применяется в США [3].

И в конце особое внимание, хотелось бы уделить совершенствованию транспортного налога.

Уже очень долгое время стоит вопрос: «Что же будет с транспортным налогом дальше?»

У чиновников нет единого мнения о том, что делать с этим платежом. Одной из перспектив развития является отказ от транспортного налога в пользу акцизов, а именно акцизов на нефтепродукты, т.е. увеличить их. Эта перспектива обсуждалась на встрече В.В. Путина с руководителями парламентских фракций, которая прошла 30 ноября 2012 года в Ново-Огареве [2].

По мнению Президента Российской Федерации, В.В. Путина, это достаточно чувствительный вопрос. Нужно стремиться, чтобы все перевести в акциз и уходить от транспортного налога.

«Нужно в этом направлении двигаться - сколько едешь, столько платишь», - упомянул В.В. Путин на одной из встреч с руководством думских фракций еще в 2012 году [2].

По просьбам глав субъектов Российской Федерации от транспортного налога не отказались, поскольку доходы от него поступают в региональные бюджеты, а в свою очередь сборы от акцизов в различных регионах неравномерны.

Госдума в октябре 2012 года предложила правительству РФ рассмотреть возможность дополнительной индексации акцизов на

нефтепродукты, направленные в Федеральный дорожный фонд Российской Федерации и дорожные фонды субъектов Российской Федерации, начиная с 2015 года. Однако, на деле все осталось без изменения [2].

Первой перспективой является введение дифференцированных ставок транспортного налога, которые будут зависеть от экологического класса автомобилей. Современные автомобили с мощными двигателями, которые отвечают стандартам «Евро-4», выбрасывают намного меньше вредных газов, в частности углекислый газ, чем старые маломощные автомобилями с карбюраторами. Соответствие экологическому стандарту в данной ситуации должно быть внесено в технические паспорта автомобилей. Размер налога будет регулироваться системой коэффициентов, применяемых к базовой ставке в зависимости от экологического класса автомобиля. Для самых «грязных» автомобилей ниже «Евро-2» предлагается установить наивысший коэффициент и далее идти на уменьшение [6].

С помощью такой системы также возможно экономическое стимулирование соотечественников к приобретению автотранспортных средств более высокого экологического класса. Данная мера, как предполагается, должна ускорить процесс переход автовладельцев на более экологичный транспорт.

Второй перспективой является возможность создание и введение прогрессивной шкалы ставок, подобно той, которая применяется для взимания подоходного налога (НДФЛ) во многих странах мира. За основу берутся постоянные величины 100, 125, 150, 200 л. с. и т. п., а расчет ведется по принципу применения определенной ставки только для величины показателя, превышающей границу диапазона.

Например, за автомобиль мощностью, 154 л.с. будет взиматься налог по формуле:

(100-0)*S1+(125-100)*S2+(150-125)*S3+(154-150)*S4,

где: S1, S2, S3, S4 — ставки налога для мощности двигателя до 100 л.с., свыше 100 до 125 л.с., свыше 125 до 150 л.с и свыше 150 л.с. соответственно.

В связи с этим, в дальнейшем будет осуществляться плавный переход от одной категории к другой, что позволит исключить пограничные ситуации.

Другой перспективой мы рассматриваем внесение поправок в Налоговый Кодекс, закрепляющих положения, что более 90% поступлений по транспортному налогу должны направляться на развитие автомобильных дорог, строительство отдельных магистралей для большегрузного транспорта, который сильно разрушает дорожное покрытие, особенно в летний период. Также ужесточение контроля за расходами бюджетных средств на ремонт и реконструкцию дорожной инфраструктуры [5].

Следующей перспективой, которая может решить ряд проблем, таких

как высокий уровень пробок в крупных городах, загрязнение атмосферы вредными выбросами, может являться стимулирование обновление автопарка. Ведь в Российской Федерации нет дифференциации налоговых ставок между автомобилями старыми и новыми, которые загрязняют атмосферу гораздо меньше. Также старые автомобили создают аварийную ситуацию на дорогах.

Можно ввести нарастающий коэффициент, начиная с 10-летнего возраста отечественного транспортного средства и 15-летнего возраста иностранного транспортного средства. По данным «Автостата», в Российской Федерации лишь 28% легковых автомобилей находятся в эксплуатации меньше пяти лет. Доля автомобилей старше 10 лет почти 50%, причем в Европе этот показатель обычно на уровне 30%. Использование нарастающего коэффициента может значительно увеличить объем доходов бюджета от сбора налога, а также частично вынудит автовладельцев обновлять свои транспортные средства [9].

Пятой перспективой является проведение более рациональной, эффективной налоговой политики, усиление работы в области налогового администрирования, а также деятельность по информированию налогоплательщиков, направленная на разъяснение порядка исчисления и уплаты транспортного налога.

Последней перспективой может быть введение коэффициента в зависимости от массы транспортного средства. Следует отметить, что корректирующий коэффициент (таблица 3) используется вместе с основной ставкой транспортного налога, размер которой определяется в зависимости от субъекта Российской Федерации. Увеличение налоговой планки в зависимости от массы должно решить проблему пробок в крупных городах. Данное действие будет стимулировать потребителей приобретать более компактные автомобили, которые, меньше загрязняют атмосферу, оптимизируют ситуацию с пробками и парковками [5].

К примеру, автомобиль HYUNDAI ELANTRA 2016 года выпуска, с мощностью двигателя 128 л.с., снаряженной массой 1325 кг, зарегистрированный в Краснодарском крае, будет облагаться следующим образом:

128 л.с.*25 руб.*1,1 = 3520 руб.

Тогда как по действующей ставке – 128 л.с.*25 руб. = 3200 руб.

Таблица 3 – Шкала «Корректирующего коэффициента в соответствие с массой транспортного средства»

Снаряженная масса транспортного средства, кг*	Корректирующий коэффициент
до 1000	1
от 1000 до 1250	1,05
от 1250 до 1500	1,1

от 1500 до 1750	1,15
от 1750 до 2000	1,2
от 2000 и выше	1,3

Или автомобиль MITSUBISHI PAJERO 2016 года выпуска, с мощностью двигателя 222 л.с. и снаряженной массой 1950 кг, зарегистрированный в Краснодарском крае, будет облагаться следующим образом:

222 л.с.*75 руб.*1,2 = 19980 руб.

Тогда как по действующей ставке – 222 л.с.*75 руб. = 16650 руб.

Данное предложение позволит увеличить бюджет, так как экономика в настоящее время не стабильна. Однако существует противоречие данного предложения в силу увеличения налоговой нагрузки на физические лица.

Несмотря на все перспективы, рассмотренные выше, особое внимание хотелось бы уделить перспективе отмены транспортного налога и замены его на экологический налог, как в ряде зарубежных стран. Данное нововведение означает, что с владельцев автомобилей будет взиматься налог исходя из выбросов углекислого газа.

Важно отметить, что в ходе исследования, были предложены способы совершенствования для всей системы регионального налогообложения, как единого целого, так и для каждого из региональных налогов, как самостоятельного источника пополнения бюджета.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Части 1 и 2): Официальный текст. – М.: Издательство ЭЛИТ, 2016. – 792 с.
2. О налоге на имущество организаций. Закон Краснодарского края от 19.11.2003 N 620-КЗ.
3. О транспортном налоге на территории Краснодарского края. Закон Краснодарского края от 19.11.2003 г. N 2614-КЗ.
4. О налоге на игорный бизнес. Закон Краснодарского края от 30.11.2011 г. N 2372-КЗ.
5. Парыгина В.А. Спорные вопросы порядка установления региональных налогов // Налоги. 2014. - № 8. – 135 с.
6. Гущин Д.С., Сацукевич В.А., «Перспективы реформирования транспортного налога на современном этапе развития Российской Федерации» - [Текст] –, сборник тезисов работ участников XI Всероссийского молодежного фестиваля Меня оценят в XXI веке, 2014. – 332 с.
7. Консультант плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/
8. Федеральная налоговая служба. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.ru/

УДК 339.138

Тюфанова А.П.
студент 4 курса
Институт экономики
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Менеджмента и маркетинга»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье рассмотрена текущая ситуация на рынке кондитерских изделий в России. Проведен анализ предпочтений потребителей кондитерских изделий ОАО КФ «БЕЛОГОРЬЕ».

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок кондитерских изделий, опрос.

MARKETING ANALYSIS OF THE MARKET OF CONFECTIONERY PRODUCTS IN BELGOROD REGION

Abstract: The article considers the current situation in the confectionery market in Russia. The analysis of consumer preferences of confectionery JSC KF "BELOGORE".

Key words: marketing research, the confectionery market, survey.

В современных условиях рыночная экономика претерпевает множество изменений как страны в целом, так и различных отраслей. Поэтому компании заинтересованные в успешном дальнейшем развитии проводят интенсивный анализ маркетинговой среды, чтобы выявлять новые потребности рынка; исследовать внутренние и внешние факторы, влияющие на деятельность компаний и на основе этих исследований разработать программу действий, которая позволит компаниям успешно адаптироваться к условиям рынка [1,2]. Именно поэтому маркетинговый анализ и обзор рынков является актуальной темой.

Кондитерский рынок в Белгородской области до 2015 года был одним из наиболее динамично развивающихся сегментов потребительского сектора экономики. Однако значительное ослабление курса национальной валюты, резкое сокращение доходов и покупательной способности населения привели к тому, что потребление сладостей стало резко падать. В наибольшей степени сократилось потребление импортированных кондитерских изделий, в первую очередь, шоколадных и мучных.

По данным Центра исследований кондитерского рынка [6], анализ ситуации на российском кондитерском рынке показал, что при снижении

объема их производства в России в 2015 г. на 1%, в отрасли в целом произошли значительные качественные изменения. За 2015 год резко сократилось производство шоколада без добавок и различных тортов и пирожных, однако заметно выросло производство различного рода мучных кондитерских изделий длительных сроков хранения, а также карамели и шоколадных конфет. В основном, на производственные показатели повлиял растущий экспорт мучных кондитерских изделий и частично сахаристых кондитерских изделий и карамели. Внутри страны рынки сахаристых кондитерских изделий, карамели, а также мучных кондитерских изделий находились в более выгодном положении, по сравнению с шоколадом, так как потребительский спрос смещался в сторону более дешевой кондитерской продукции.

Почти в два раза сократился импорт в Россию всех видов кондитерских изделий (импорт шоколада и шоколадных конфет, импорт печенья, вафель, рулетов и кексов), что в первую очередь обусловлено девальвацией рубля и сокращением покупательной способности населения.

Рынок кондитерской продукции в России располагается на четвертом месте в мире (после Великобритании, Германии и США). По оценкам специалистов ГК Step by Step, емкость российского рынка мучных кондитерских изделий составляет 1,965 млн. тонн продукции.

Кондитерская отрасль развивается довольно активно. Жесткие рамки конкуренции на этом рынке побуждают создателей расширять свой ассортимент и создавать новую продукцию. С 2011 по 2013 год в России был замечен подъем спроса на кондитерские продукты и в 2013 году составил 3,5 млн. тонн [6].

По показателям BusinesStat, спрос на кондитерские продукты в период с 2012 по 2016 год будет расти и в 2016 году будет на уровне 3,8 млн. тонн. Наибольшую часть в структуре спроса на кондитерские товары захватывает торговля на внутреннем рынке. За последние три года в России отмечается подъем производства кондитерских товаров.

Основными направлениями за последние несколько лет являются возникновение огромного количества новинок и расширение ассортимента номенклатуры изделий известных брендов, за счет этого отрасль проявляет рост [6].

Лидером поставок выпечки в Россию раньше являлась Украина: ее доля в импорте мучных кондитерских изделий в 2013 году составила 53,9%. В 8 раз меньше россияне покупали продукты питания из Польши, из Германии с показателем 5,2% [6].

Вследствие жесткой конкуренции на рынке производителям приходится приспосабливаться к желаниям потребителей, поэтому многие компании расширяют ассортимент своей продукции, и каждый год выпускают по 10 - 30 новых изделий. При этом производители стремятся

представить не только разновидности уже действующих маркировок, а уникальную продукцию, некоторые из них даже претендуют на инновации своим рецептом, видом изделия, необычными начинками, технологией приготовления [6].

Главными импортерами кондитерской продукции на российский рынок являются предприятия «Ferrero», «Ritter» и «АВК». Проблемой, препятствующей абсолютному замещению импортной кондитерской промышленности в России, остается незащищенность кондитерского рынка от выросшего импорта продукции из стран СНГ по сниженным ценам (90% которого ввозится из Украины без пошлины). На рисунке 2 показана доля импортных изделий в 2014 году на российском рынке мучных кондитерских изделий и структура импорта мучных кондитерской продукции в натуральном выражении в 2014 году.

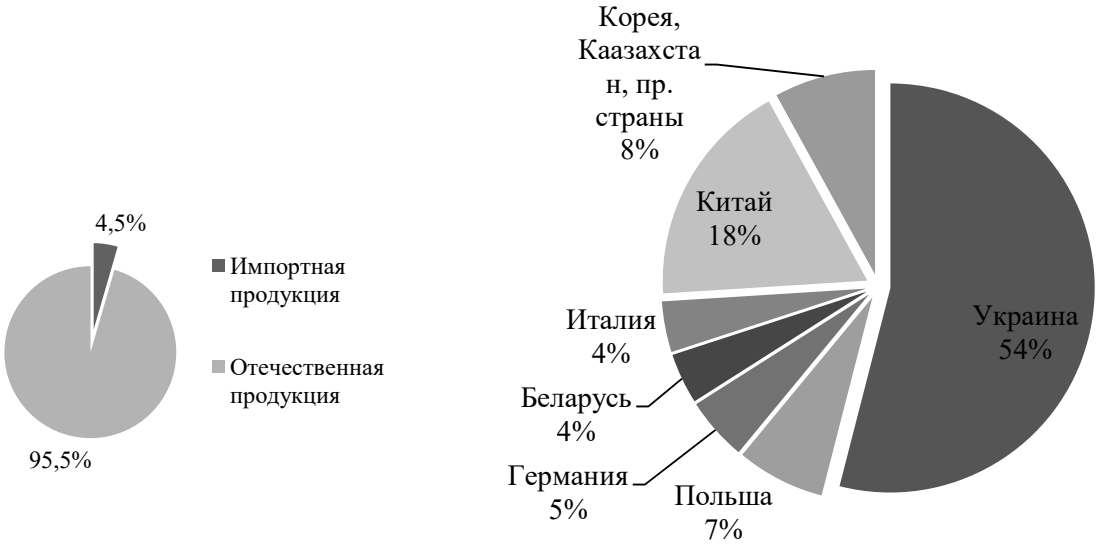


Рис. 2. Структура импорта мучных кондитерских изделий в натуральном выражении

Далее рассмотрим основные тенденции российского рынка мучных кондитерских изделий.

Во-первых, происходит увеличение спроса на дорогую продукцию. С ростом доходов населения наблюдается и смещение потребительских предпочтений в сторону более дорогого сегмента.

Во-вторых, отмечается расширение продуктовой линейки. Жесткая конкуренция на рынке заставляет производителей идти по пути расширения ассортимента, создавать новую продукцию, которая будет отличать их от конкурентов.

В-третьих, все большую популярность приобретает продукция для здорового образа жизни. Производители продуктов питания стали уделять особое внимание изготовлению продукции с использованием различных пищевых ингредиентов, способствующих улучшению здоровья.

Полевой этап исследования включал в себя анализ потребительских

предпочтений кондитерской продукции на одном из предприятий отрасли - ОАО «Кондитерская фирма «БЕЛОГОРЬЕ» (г. Белгород).

Для определения потребительских предпочтений была разработана анкета маркетингового исследования для покупателей продукции ОАО «Кондитерская фирма «БЕЛОГОРЬЕ». Всего в опросе (в октябре месяце) приняло участие 36 респондентов.

По результатам анкетирования мы можем сделать следующие выводы.

1. Преобладающее большинство потребителей печенья – женщины (68% из числа опрошенных), в возрасте от 20 до 29 лет (37%), работающие и учащиеся 34% и 39% соответственно, со средним ежемесячным доходом от 12000 до 20000 рублей (36% из числа опрошенных).

2. Предпочтения потребителей следующие: печенье покупает один раз в неделю 38% из числа опрошенных, при выборе печенья большинство опрошенных обращает внимание на вкус и качество, а именно 39%, 62% потребителей приобретают печенье в одном и том же магазине и выбирают песочное (31%).

3. У 28% опрошенных возникали проблемы с качеством приобретенной продукции, а именно: черствое, из-за неправильного хранения продукт потерял свой привлекательный вид, поломанное, влажное.

4. 32% опрошенных приобретает продукцию торговой марки «БЕЛОГОРЬЕ», решающим фактором при выборе именно этой продукции является цена (33%), ассортимент (27%) и качество (24%).

5. Подавляющее большинство опрошенных узнали о продукции торговой марки «БЕЛОГОРЬЕ» от друзей и знакомых (54%).

Таким образом, на сегодняшний день спросом по-прежнему пользуются традиционные классические мучные кондитерские изделия (печенье, пряники, вафли). Также растет популярность инновационной продукции (с расширенными потребительскими свойствами, например, обогащенной витаминами). Несмотря на постепенное насыщение, рынок мучных кондитерских изделий позиционирует себя как перспективный. Как отмечалось ранее, в ближайшие несколько лет исследуемый рынок будет развиваться небольшими темпам. При этом на его развитие повлияет экономическая ситуация в стране, так как в России происходит существенное замедление темпов роста экономики.

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. ОАО Кондитерская фабрика «БЕЛОГОРЬЕ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belogorye-pk.ru (дата обращения 02.10.2016)

4. Годовой отчет за 2015 г. ОАО КФ «БЕЛОГОРЬЕ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=7928 (дата обращения 03.10.2016)
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 06.10.2016)
6. Обзор российского внешнеторгового рынка мучных кондитерских изделий.- [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.foodmarket.spb.ru/ (дата обращения 03.10.2016)

УДК 339.92

Узденова Ф.П.
студент 3 курса
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Тахумова О.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и внешнеэкономической деятельности
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В статье показываются отношения мировых экономических систем с валютно-финансовыми и международными экономическими организациями. Рассматриваются современные тенденции развития крупных субъектов глобального финансового рынка. Особое внимание уделено роли и членству Российской Федерации в различных мировых сообществах.

Ключевые слова: Международные финансовые организации, сотрудничество, региональные системы.

In article the attitudes of world economic systems with the monetary and international economic organizations are shown. Current trends of development of large subjects of the global financial market are considered. Special attention is paid to a role and membership of the Russian Federation in various world communities.

Keywords: International financial institutions, cooperation, regional systems.

Важнейшим источником необходимых финансовых ресурсов для стран с переходной и развивающейся экономикой являются отношения с валютно-финансовыми и международными экономическими организациями.

У этих организаций одна цель – сотрудничество и гарантия сохранности и стабилизации непростого и сбивчивого мирового хозяйства. Среди этих организаций есть: Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ) и его группа – Международный банк реконструкции и

развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международное агентство по гарантиям инвестиций (МИГА).

Российская Федерация является участником Международного валютного фонда с мая 1992 года. С начала своего присоединения экономический статус России существенно преобразился, поменяв роль реципиента на полноценного партнера. Доля квот (quota shares) Федерации в июне 2014 года составила 5,9 млрд. Количество голосов (quota shares) в МВФ составило 60,1 или 2,4% от общей доли голосов в фонде, тем самым Россия в этой сфере занимает десятое место, уступая семерке индустриальных стран и КНР и Саудовской Аравии.

С 1992 года Российская Федерация в целом восемь раз воспользовалась кредитными услугами Международного валютного фонда, стоимость которых составила, примерно, 22 млрд. долларов США.

С 2000 г. Россия ни разу не обращалась за кредитными услугами МВФ, а ее общая задолженность перед Фондом сократилась к 2004 г. до 5,1 млрд. долл. США. В январе 2005 г. в соответствии с положениями Устава МВФ о досрочном погашении кредитов членами Фонда, которые существенно улучшили сальдо своего платежного баланса и увеличили размер валютных резервов, Российская Федерация выплатила МВФ весь объем накопленной задолженности (около 3,3 млрд. долл. США), тем самым полностью погасив свои обязательства перед этой организацией [1].

Россия стала членом Всемирного банка в июне 1992 года, тем самым став участницей входящих в его состав Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития и Международного агентства по инвестиционным гарантиям. Доля РФ в капитале этих организаций составляет около 3%, в том числе – в МБРР это 2,98%, в МФК – 4,1%, в МАГИ – 3,13%.

На современном этапе РФ поменяла статус заемщика Всемирного банка на статус его партнеров как по вопросам социально-экономического развития России, так и в решении мировых проблем борьбы с бедностью, списания задолженности беднейших стран и защиты окружающей среды.

Россия привлекает денежные средства МБРР с 1992 года. За все это время Банк одобрил предоставление РФ кредитных средств на финансирование более 70 проектов примерно на 10,5 млрд. долларов США. 95% общей предоставленной суммы уже освоено.

Наиболее значимыми проектами МБРР в России, финансирование которых началось в 2013-2014 гг., являются: – «Содействие раскрытию потенциала молодежи Северного Кавказа» на сумму 1 млн. долларов США; «Модернизация технического перевооружения учреждений и организаций РОСГИДРОМЕТА (РОСГИДРОМЕТ-2)» на сумму 60 млн. долларов США;

«Развитие микрофинансирования» на 20 млн. долларов; «Содействие совершенствованию системы государственных финансов РФ» на 50 млн. долл.

Россия активно сотрудничает с другими членами группы Всемирного банка, которые ориентированы на содействие развитию частного сектора и проводит свои операции без предоставления суверенных гарантий [1].

Международный инвестиционный банк представляет собой межгосударственную организацию, осуществляющую свою деятельность руководствуясь Соглашением об образовании МИБ от 10 июля 1970 года, зарегистрированного в Секретариате ООН. Штаб-квартира Банка расположена в Москве. В современное время участниками Банка являются Болгария, Венгрия, Вьетнам, Куба, Монголия, Россия, Румыния, Словакия и Чехия.

Уставной капитал Банка составляет 2 млрд. евро. Из этой суммы на долю России приходится в настоящее время приходится 29,4%, что составляет, примерно, 580,7 млн. евро. Остальная же доля уставного капитала Банка распределена между Чехией – 6,2%, Болгарией – 6,1%, Румынией – 3,8% и Словакией – 3,1%. В том числе общая доля стран ЕС – 20,2%. На нераспределенную долю капитала приходится 31,2% (рис. 1).

Членами Банка могут стать и другие страны, а также международные финансовые, экономические и банковские организации [1].

.



Рисунок 1 – Распределение уставного капитала Банка между странами

Основной вид деятельности МИБ – представление средне- и долгосрочных кредитов на коммерческих условиях для содействия инвестированию проектов и программ в странах-участницах.

В настоящее время уставной капитал Банка составляет 400 млн. евро, в том числе оплаченная часть – 186,9 млн. евро. На долю РФ приходится 51,6% оплаченной части, Чехии – 13,3%, Польши – 12%, Болгарии – 7,6%, Румынии – 7,1%, Словакии – 6,7%, Монголии – 1,3% и Вьетнама – 0,4% (табл. 1).

Таблица 1 – Уставной капитал МБЭС на 2015 год (тыс. евро)

Страна	Уставной капитал	Удельный вес, %	Оплаченная часть
Болгария	30 244	7,6	14 137

Вьетнам	1 516	0,4	708
Монголия	5 336	1,3	2 495
Польша	48 032	12	22 453
Россия	206 356	51,6	96 462
Румыния	28 464	7,1	13 305
Словакия	26 684	6,7	12 474
Чехия	53 368	13,3	24 947
Всего	400 000	100	186 981

Источник: [1].

В 2015 г. объем операций ЕБРР составил 9,4 млрд. евро, что на 6% выше аналогичного показателя 2014 г. (8,9 млрд. евро) при общем числе операций 381 (в 2014 г. –377). Чистая прибыль ЕБРР в 2015 г. составила 802 млн. евро (против убытка в размере 568 млн. евро в 2014 г.). Отмечаются негативные тенденции деятельности, такие как рост доли государственных проектов (в то время как ЕБРР призван финансировать преимущественно частный сектор), снижение качества проектов банка (показатель проблемных кредитов вырос с 3,3 % на конец 2013 г. до 5,9 % по итогам 2015 г.), рост долгового финансирования за счет снижения инвестиций в капитал.

Крупнейшими странами операций ЕБРР в 2015 г. стали: Турция (1,9 млрд. евро), Украина (0,99 млрд. евро), Египет (0,8 млрд. евро) и Казахстан (0,7 млрд. евро) [1].

Таким образом, проведенное исследование показало, что, современные тенденции развития мирового хозяйства вызывают необходимость в более активном взаимодействии мировых экономических систем, что в целом способствуют экономическому росту и отдельных региональных системах стран мирового сообщества.

Использованные источники:

1. Министерство иностранных дел Российской Федерации // Внешняя политика / Международные организации. – 2016 год. [Электронный ресурс]
2. Мировая экономика и международные экономические отношения (для бакалавров) / Под ред. Шаховской Л.С. – М.: КноРус, 2013. – 256 с.

УДК 338.12

Узунова Н.С., к.э.н.
доцент, проректор по организации учебного процесса
АНО «ООВО» «Университет экономики и управления»
Россия, г. Симферополь

СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ГЕНЕЗИС И ПЕРСПЕКТИВА

Статья посвящена исследованию причин финансово-экономического кризиса в современных условиях. Проанализированы процессы циклической динамики экономической системы как причины финансовых и экономических потрясений. Автор прослеживает причинно-следственные

связи неуравновешенного перемещения финансовых потоков. Особо выделена и описана циклическая природа финансово-экономического кризиса и его компоненты.

Ключевые слова: финансовый кризис, капитал, экономика, финансовые потоки, экономические циклы, оффшоры

Uzunova N.S., PhD, Associate Professor
Vice-rector for the educational process
ANO "EOHE" "University of Economics and Management"
Russia, Simferopol

The article investigates the causes of the financial and economic crisis in modern conditions. The processes of cyclical dynamics of the economic system as a cause of the financial and economic shocks have been analyzed. The author traces the cause-and-effect relationships of unbalanced movement of financial flows. The cyclical nature of the financial and economic crisis and its components are specially selected and described.

Keywords: financial crisis, capital, economy, financial flows, business cycles, offshore

Современный финансово-экономический кризис по своей природе нисколько не отличается от капиталистических кризисов, давно известных, даже в проявлениях, не говоря уже о природе. Отец-основатель теории экономических циклов, известный институционалист У. Митчелл в работе «Экономические циклы: проблема и ее постановка» понимал под циклом колебание совокупной экономической деятельности. Из этого определения закономерно вытекало, что экономический цикл состоит из колебаний

1) занятости;
2) совокупной продукции;
3) цен;
4)денежной стоимости национального продукта.

Общепринятым в теории экономических циклов является выделение следующих фаз цикла: оживления (восстановления), экспансии или роста, рецессии и депрессии (сжатия).

Что происходит с капиталом и трудом в период кризиса? Закономерный ответ предполагает, что в периоды роста они расширяются, а в периоды кризиса – сокращаются. Именно эти два разнонаправленных процесса определяют циклическую динамику экономической системы. Однако при расширении и сокращении изменяется элементный состав каждого фактора, их структура, то есть труда и капитала, причем эти изменения могут быть сильными, могут при каких-то кризисах или росте быть совсем незаметными.

Некоторые ученые выделяют фундаментальные (первичные) и случайные колебания. Причём под первичным колебанием понимается

волнообразное колебание экономической активности. Одновременно он отмечает, что экономический цикл сопровождается масштабными финансовыми и экономическими потрясениями, драматизм которым придают: спекуляции, брокерские ссуды, биржевой крах, массовые банкротства, паники, острые финансовые кризисы. Именно эти финансовые явления первоначально были в зоне внимания экономистов, особенно – финансовые кризисы, биржевые крахи.

Из теории ссудных фондов вытекает известная модель функционирования экономики, которая показана графически на рисунке 1.

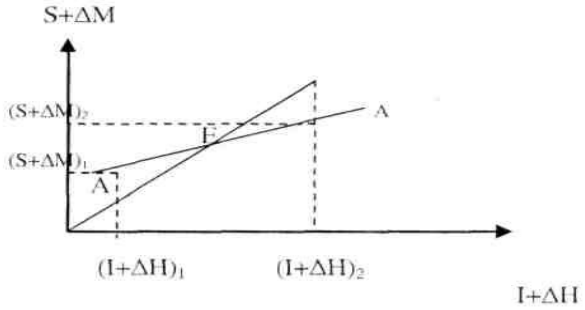


Рис. 1. Графическая интерпретация модели ссудных фондов

Ситуация в экономике отличается от равновесной и может характеризоваться кривыми, показанными на рисунке 1. Как видим, слева от точки равновесия $(S+\Delta M)1 > (I+\Delta H)1$, справа - $(S+\Delta M)2 < (I+\Delta H)2$, где: S – сбережения, I - инвестиции, ΔM - чистый прирост денежной массы, ΔH - чистый прирост неиспользованных денег.

Проблема состоит в том, что, если сбережения с изменением денежной массы превосходят в экономике, то имеющиеся резервы недоиспользованы в экономике, а это есть причина прироста денежной массы. Сбережения могут утекать из экономической системы, а прирост денежной массы нивелироваться инфляцией и колебаниями валютного курса. В любом случае будет наблюдаться избыток капитала или его недоиспользование. В обратном случае, когда инвестиции и неиспользуемые деньги превышают объём сбережений и прироста денежной массы, имеется явная нехватка капитала, которая компенсируется в силу разных причин притоком инвестиций, дополнительными кредитами (займами) [5].

Приведенный график отображает неравенство, неуравновешенность финансовых потоков, которые определяют ставку процента, влияющую на сбережения и инвестиции. Предложение ссудных фондов превышает спрос на них, когда $(S+\Delta M) > (I+\Delta H)$, и, наоборот, спрос на ссудные фонды превышает предложение, при $(S+\Delta M) < (I+\Delta H)$. Равновесная ставка процента отражает равенство данных соотношений. В первом случае процент должен понизиться, во втором повыситься, при прочих равных условиях. Сбережения определяются склонностью агентов сберегать инвестиции – предельной производительностью капитала. Интересен случай, когда кривая AA большей своей частью будет лежать выше или ниже биссектрисы

координатного угла. В этом случае будет наблюдаться некий устойчивый неравновесный режим функционирования экономической системы относительно преобладания одних финансовых потоков над другими. Если выше, то предложение ссудных капиталов устойчиво преобладает, если ниже, то спрос очень высокий, а капиталов ощущается явный недостаток.

Неуравновешенное перемещение финансовых потоков приводит к тому, что в одних секторах, которые рассчитывают на больший объём ресурсов и которые покидают финансы, в итоге не получают этих ресурсов, либо приняв какой-то объём ресурсов, заключив договора, уже на следующей стадии их выполнения не получат должного объёма финансов под этот объём, направления деятельности, и вынуждены будут сокращать деятельность либо отказываться от этих работ, на которые был расчёт. А другие секторы, наоборот, получают финансы, которые избыточны и служат целям спекуляции, либо появляются дополнительные направления, отвлекающие эти избыточные финансовые ресурсы. Почему это происходит?

Во-первых, потому что финансовые решения не синхронизированы с решением производственного характера, жизненным циклом изготовления продукта (блага). Во-вторых, финансовый капитал ищет быструю отдачу, имеет короткий цикл окупаемости, следовательно, он под долгосрочные проекты выделяется избирательно. Возникает искажение между распределением материального ресурса и финансовыми потоками. Создаётся напряжение в экономике, которое способно спровоцировать финансово-экономический кризис.

Современный финансово-экономический кризис характеризуется тем, что он имеет не просто циклическую природу. Как минимум, в нём можно выделить три существенные компоненты:

1) циклическую, вызванную изменением потоков капитала в мировой экономической системе и в экономиках отдельных стран, классически он провоцируется спекуляцией на финансовом рынке; выразился в построении ипотечной, фондовой пирамиды с невозможностью удовлетворять обязательство по кредитам. Правда, причина здесь не в том, что предприниматели не смогли выплачивать проценты по кредитам, а в том, что возникли целые подсистемы в рамках финансовой системы, которые сконцентрировали капитал, а затем сами не смогли отвечать по обязательствам. Более того, обычно дефляции не наблюдается, проинфляционный характер экономической системы последние 40 лет является её неотъемлемой характеристикой;

2) институциональную, связанную с расширением финансовой системы в мировой экономике и в отдельных странах, изменением правил хозяйственной жизни, включая работу банков, осуществление платежей, форм организации финансовой системы, инструментов финансовой системы

(инноваций в финансах). Кстати, появление новых финансовых инструментов могло действовать проинфляционно. Во всяком случае, институциональные изменения последних лет фактически создавали тот же эффект относительно промышленности, производственно-технических систем и предпринимателей, о которой более 100 лет назад писал проф. В. Нойрат, затрудняли погашение обязательств. Вводили отсрочку выплаты долгов, пролонгируя позиции долговой экономической системы, сохраняя неплательщиков в поле хозяйственных отношений (усложнение банкротства), выводили денежную массу из реальных секторов экономики в спекулятивные по своей природе внутренние оффшоры. Возникла внутренняя финансовая оффшоризация экономики;

3) транзитивную, то есть намеренную модернизацию экономических систем отдельных стран (от централизованного к децентрализованному типу) с провокацией структурных проблем, требующих финансовых ресурсов, которые выводятся из этих стран во внешние оффшоры, которые для западных стран являлись внутренними оффшорами. Вопрос относительно того, можно ли осуществлять управляемую трансформацию экономики без развитого кредита и при её демонетизации, не просто открыт. Ответ на него существует, и он, по всей видимости, является отрицательным. Более того, трансформация возможна только в объёме, который задаёт текущий создаваемый страной продукт – национальный доход плюс величина накопленного богатства, которое может быть использовано на нужды трансформации при создании соответствующих институтов, способных вовлечь эти ресурсы в решение задач управления.

Капитал сам формирует себе площадку «капитализации». Накопление капитала должно завершаться его выходом, то есть рассредоточением. Если и этот процесс затруднён, то перемещение капитала может вызывать кризис. В условиях, когда труд зависит от капитала, именно капитал становится провокатором возникающих кризисов, изменяется только форма, и уже не тот капитал, который вкладывается в промышленность и в средства производства провоцирует кризис, а тот капитал, который обращается в финансовом секторе, разрастающемся секторе услуг и/или крупных проектах. В таком случае достаточно изменения направления движения финансовых ресурсов этих игроков, чтобы спровоцировать кризис, например, на валютной бирже, как в Таиланде в июле 1997 года, вызвать эффект домино – девальвации валют многих стран, с потерей сбережений их населения и обеднением.

Следовательно, не бедность, как отмечал в своё время М.И. Туган-Барановский, а уже сегодня – богатство отдельных агентов экономики, имеющих в ней особый вес, становятся причиной финансового и следующего за ним экономического кризиса. Это «парадоксальная фабула» и особенность современного кризиса, который стартовал в наиболее богатых

странах мира, требует трансформации базовых институтов современного капитализма.

Использованные источники:

1. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: Владар, 1993. - 378 с.
2. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
3. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка. – М. –Л.: Госиздат, 1930.
4. Попов Е.В. Трансакции. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2012.
5. Сухарев О. С. Монетарная теория и макроэкономика. Влияние и границы денежно-кредитной политики. Вестник Финансового университета Выпуск № 2 (92) / 2016.
6. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. – М.: Наука, 1997.
7. Узунова Н.С., Узунов Ф.В. Влияние институциональной теории на формирование модели управления мирохозяйственным комплексом // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5-1 (80). С. 209-211.
8. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М.: Эксмо., 2007.
9. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход // Классики кейнсианства, В 2-х т. – М.: Экономика, 1997.

УДК 001.201

Ульянова А.Н.
студент гр. ФКбд-41
ИЭФ ФГБОУ ВО УЛГТУ
Ширяева Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В статье рассматриваются показатели эффективности использования материальных ресурсов. Приводится расчёт показателей на примере ОАО «Ульяновскэнерго»

Ключевые слова: эффективность, материальные ресурсы, показатели

The article deals with performance indicators of material resources. Contained calculation of indicators on the example of «Ulyanovskenergo»

Keywords: efficiency, material resources, indicators

Повышение эффективности использования материальных ресурсов – одна из главных задач организации. Чем лучше используются сырьё, топливо, вспомогательные материалы, тем меньше их расходуется для

производства определённого количества продукции, тем самым создаётся возможность увеличить объем производства продукции.

Расход материальных ресурсов представляет собой их производственное потребление. Расход на производство представляет собой количество материальных ресурсов, предназначенных непосредственно на выполнение выпуска продукции. Расходование материальных ресурсов осуществляется также на ремонтные нужды, обслуживание внутризаводского транспорта, обеспечение подсобного хозяйства, культурно – бытовые нужды. Потребление материальных ресурсов характеризуется их общим и удельным расходом. [2]

Общий расход – это потребление отдельных видов или всех материальных ресурсов на выполнение производственной программы в отчётном периоде. Общий расход материальных ресурсов учитывается в натуральном выражении; суммарный расход различных видов материальных ресурсов – в стоимостном выражении.

Удельным расходом Y конкретного вида ресурсов называется их средний расход на единицу произведенной продукции. Он определяется делением общего количества материальных ресурсов, израсходованных на производство данной продукции в отчётном периоде ОМР, на количество единиц этой продукции N:

$$Y = \frac{O_{\text{МР}}}{N}\ , \qquad (1)$$

где Y – удельный расход материального ресурса,

ОМР – количество материального ресурса, нат. ед.,

N – количество произведенной продукции, шт.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей. [1, с.44]

Применение обобщающих показателей в анализе позволяет получить общее представление об уровне эффективности использования материальных ресурсов и резервах ею повышения.

К обобщающим показателям относятся:

1. Материалоёмкость (Ме) является обобщающим стоимостным показателем и представляет величину материальных затрат на один рубль товарной продукции предприятия:

$$\text{М}_e = \frac{\text{Мз}}{\text{Вп}}\ , \qquad (2)$$

где ВП – стоимость произведенной продукции;

МЗ – материальные затраты на производство продукции.

Для ОАО «Ульяновскэнерго»:

Ме 2013= $\frac{10122888}{10109244}$ =1,001

Ме2014= $\frac{10212657}{10212657}$ = 1

Ме 2015= $\frac{9851618}{9829207}$ = 1,002

По данным ОАО «Ульяновскэнерго» можно сказать, что примерно 1 руб. материальных затрат расходуется на производство единицы продукции в 2013 – 2015 гг.

2. Материалоотдача (Мо) характеризует отдачу материалов, то есть количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т. д.):

$$М_о = \frac{ВП}{МЗ}, \quad (3)$$

Мо 2013= $\frac{10109244}{10122888}$ =0,99

Мо 2014= $\frac{10212657}{10212657}$ =1

Мо 2015= $\frac{9829207}{9851618}$ = 1

По данным ОАО «Ульяновскэнерго» можно сделать вывод, что произведено продукции примерно единица с 1 рубля потребленных материальных ресурсов в 2013 – 2015 гг.

3. Коэффициент соотношения темпов роста объёма производства и материальных затрат (Ксоотн.) характеризует в относительном выражении динамику материалоотдачи и одновременно раскрывает факторы ее роста:

$$К_{соотн.} = \frac{И_{пр.пр.}}{И_{МЗ}}, \quad (4)$$

где Ипр.пр .– индекс валового производства продукции;

ИМЗ – индекс материальных затрат.

Ксоотн. 2014 = 1,001

Ксоотн. 2015 = 1

По данным ОАО «Ульяновскэнерго» можно сделать вывод, что т.е. объем продукции растет быстрее, чем материальные затраты, направленные на ее изготовление.

Частные показатели используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, а также для удельной материалоемкости.

С помощью таких показателей анализируется изменение общей материалоёмкости продукции под влиянием структурного сдвига в потреблении материальных ресурсов.

К частным показателям относятся:

По данным ОАО «Ульяновскэнерго»:

1. Топливоемкость (ТЕ) отражает эффективность потребления топлива на 1 рубль выпущенной продукции:

$$ТЕ = \frac{Т}{ВП}, \quad (5)$$

где Т – стоимость топлива.

$ТЕ_{2013} = \frac{Т}{ВП} = \frac{5596,6}{10109244} = 0,0006$ руб.

$ТЕ_{2014} = \frac{Т}{ВП} = \frac{5764,6}{10212657} = 0,0006$ руб.

$$ТЕ_{2015} = \frac{Т}{ВП} = \frac{5632,9}{9829207} = 0,0006 \text{ руб.}$$

Можно сделать вывод, что использование топлива на рубль выпущенной продукции в 2013 – 2015 гг. составляет 0,0006 руб.

2. Энергоемкость (ЭЕ) отражает эффективность потребления энергии на 1 рубль выпущенной продукции:

$$ЭЕ = \frac{Э}{ВП}, \quad (6)$$

где Э – стоимость энергии.

$$ЭЕ_{2013} = \frac{Э}{ВП} = \frac{5668,3}{10109244} = 0,0006 \text{ руб.}$$

$$ЭЕ_{2014} = \frac{Э}{ВП} = \frac{5648,9}{10212657} = 0,0006 \text{ руб.}$$

$$ЭЕ_{2015} = \frac{Э}{ВП} = \frac{5064,3}{9829207} = 0,0005 \text{ руб.}$$

По данным ОАО «Ульяновскэнерго» можно сказать, что потребление энергии на рубль выпущенной продукции в 2013 году составила 0,0006 руб., в 2014 году – 0,0006 руб., а в 2015 году – 0,0005 руб.

Посредством анализа обобщающих и частных показателей можно сказать об эффективности использования материальных ресурсов.

Использованные источники:

1. Азанова, Н. Н. Совокупность показателей оценки экономических ресурсов промышленного предприятия/Н.Н. Азанова//Дискуссия. – 2013.–№1.– с. 144

2. Мухина, Е.Р. К вопросу об эффективности использования материальных ресурсов // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 5

УДК:91:33:6Т(575.1)

Усманов З.К.
младший научный сотрудник
Научно-исследовательский центр
«Научные основы и проблемы развития экономики Узбекистана»
Ташкентский Государственный Экономический Университет
Республика Узбекистан, г. Ташкент

ТРАНСПОРТНО-ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА

Аннотация: В данной статье рассмотрены территориальные особенности развития автомобильного транспорта в Узбекистане. Также, проведена оценка и прогноз обусловленности производства ВРП от уровня развития и плотности автомобильных дорог.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, Валовый Региональный Продукт, инфраструктура, транспортно-географическая модель, прогнозирование, регион.

Abstract: This article highlights the peculiarities the territorial development of motor transport in Uzbekistan. Also, assessed the forecast of the production of GRP conditioning the level of development and densities of roads.
Keywords: motor transport, the gross regional product, infrastructure, transport and geographical model, forecasting, region.

Известно, что важнейшей задачей современного этапа социально-экономического развития регионов является обеспечение устойчивого экономического роста как основы повышения уровня и качества жизни населения. Данная задача требует динамичного и сбалансированного развития всех структурных составляющих региональной системы, включая транспорт и прежде всего инфраструктуру автомобильных дорог, которая в настоящее время играет ведущую роль в определении перспектив социально-экономического развития регионов.

Исходя из этого, усиление региональных функций транспортной инфраструктуры соответствует целям развития Транспортной системы Республики Узбекистан на период до 2020 года109. Однако, цели регионального развития определяют необходимость не просто реализации транспортных инфраструктурных проектов на территории того или иного региона, а согласования региональных и транспортных стратегий развития с учетом положительных и негативных факторов транспортного инфраструктурного воздействия на регион, что в настоящее время при разработке программ регионального развития учитывается не в полной мере.

Практические подтверждения получают высказывания видных учёных экономистов и экономико-географов Европы, России и других стран, В.Кристаллера, А.Лёша, Н.Колосовского, Н.Баранского, И.Тюнена, А.Вебера и др., о том, что роль транспорта будет неуклонно усиливаться по мере повышения уровня экономического развития и соответствующей его трансформации территориальной организации. Причём подобный процесс охватывает практически все страны и регионы мира, в том числе Республику Узбекистан. В данной статье особое внимание уделяется оценке обусловленности производства ВРП на душу населения от плотности автомобильных дорог в регионах.

Опыт развитых стран показывает, что развитость дорожной сети и транспортной инфраструктуры определяет интенсивность экономических связей и является одним из важнейших условий развития экономики страны. Быстрый и интенсивный рост национальной экономики может быть ограничен и даже остановлен инфраструктурными ограничениями, в основе которых лежит низкое качество дорог и низкая пропускная способность

[109]Указ Президента Республики Узбекистан УП-№2303 от 6 марта 2013 года «О Программе развития и модернизации инженерно-коммуникационной и дорожно-транспортной инфраструктуры на 2015-2019 годы».

инфраструктурных объектов дорожной сети (мостов, тоннелей)110. Опять же мировой опыт показывает, что за счёт повышения транспортной связанности, интегрированности и скорости сообщения между регионами, уровень жизни в городах и регионах можно выровнить111. Люди получили бы возможность развивать свой регион, и вместе с тем быстрый доступ к центральным местам112, полюсам и точкам роста. Кроме того, развитая автодорожная инфраструктура – это ещё индикатор определяющий уровень общественного развития.

Для решения проблем, ограничивающих развитие региона и межрегионального пространства необходима модернизация транспортной инфраструктуры региональной экономической системы, которая способна обеспечить создание новых организационно-экономических схем и алгоритмов регионального и межрегионального управления инфраструктурным развитием территорий. При этом сама модернизация транспортной инфраструктуры регионов должна осуществляться на основе рационального использования накопленного и вновь приобретенного зарубежного и отечественного опыта управления региональной транспортной инфраструктурой при непосредственном регулировании и контроле на государственном уровне113.

В европейской практике стратегическое планирование транспортной инфраструктуры базируется на одном из двух основных подходов:

– ориентация на спрос – принимается во внимание выявленная и желаемая степень мобильности;

– ориентация на цель – принимаются во внимание политические цели.

Оба подхода – и ориентация на спрос, и ориентация на цель – подтверждаются технико-экономическим обоснованием и возможностью финансирования проекта из различных источников114.

Как показывает зарубежный опыт, практика реализации инвестиционных проектов в транспортной системе, предъявляет высокие требования к процессу обоснования экономической эффективности и инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов. Одним из основополагающих элементов данного процесса является моделирование зависимости показателей ВРП на душу населения от плотности автомобильных дорог на 1000 км2, целью которого является анализ и прогнозирование потребностей спроса на объекты автомобильной

---

[110] Рябиков, Н.А. Современные методы обоснования развития сети автомобильных дорог/ Н.А. Рябиков, Н.Х. Байбулатова // Бюллетень транспортной информации. – 2000. – №59. – С. 14.

[111] Всемирный банк, Доклад и мировом развитии, Новый взгляд на экономическую географию, 2009, С.9

[112] www:expert.ru/ural/2016/27/vyizhivut-ne-vse/

[113] Макаров Д.Б. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по теме "Инструментарий развития транспортной инфраструктуры региона", Тамбов 2015, www.economy-lib.com

[114] Кожин А.Г. Зарубежный опыт развития дорожного строительства, ж-л, «Экономические науки», Февраль 2013 года. http://research-journal.org/economical/zarubezhnyj-opyt-razvitiya-dorozhnogo-stroitelstva

инфраструктуры115. Построение различных корреляционных моделей позволяет оценить наиболее востребованные объекты приложения инвестиций в автодорожную инфраструктуру (дороги республиканского значения, межрайонные, межхозяйственные и кольцевые дороги вокруг крупных агломераций) на уровне регионов. Особую важность при этом, приобретает оценка развития транспортной инфраструктуры на национальном или региональном уровне, в данном случае, использование данных плотности автомобильных дорог на единицу территории (1000 км2, которые зависят от географического фактора (размера территории) и наличия автомобильных дорог. Эти задачи решаемы с помощью транспортных моделей. Транспортные модели позволяют учитывать кратко-, средне- и долгосрочные эффекты, становясь при этом важнейшим инструментом обоснования ключевых направлений развития транспортных связей. На сегодняшний день транспортно-географические модели повсеместно находят успешное применение в целях:

– планирования развития автодорожной сети с учетом роста загрузки;

– расчета эффективности проектов, их влияния на развитие экономики региона в целом;

– улучшения взаимодействия различных систем транспорта.

На основе данных за 1999-2014 гг., (для более высокой объективности оценки связей Ташкентская область и г.Ташкент были исключены из расчётов) были осуществлены расчёты прогнозных параметров X и Y до 2025 года. Также, было определено что $y = f(\mathrm{t})$, которое можно выразить в форме $f(\mathrm{t}) = a_1 t^2 + a_2 t + a_3$, где a_1, a_2, a_3 коэффициенты метода наименьших квадратов. С помощью данного метода мы определили, что y=17,128 t2 - 102,37 t + 277,35. Здесь коэффициент детерминации равен RI=0,986, что подтверждает высокую взаимозависимость переменных. Используя эти данные были определены прогнозные параметры роста ВРП на душу населения до 2025 года. Данные таблицы-1 показывают о высоких темпах роста ВРП на душу населения, практически во всех регионах республики. В то же время, между отдельными регионами республики наблюдается существенное увеличение диспропорции.

[115]Саралидзе А.М., Доничев О.А., Формирование автодорожной инфраструктуры как инструмента межрегиональной экономической интеграции. Вестник Финансового Университета, №1, 2014 г. С.36

Таблица-1.

Региональные показатели плотности дорог и ВРП на душу населения*116.

	1999 г.		2014 г.		2025 г.	
	ВРП, тыс. сум на душу населения (Y)	Плот-ность автодорог, км/1000 км2 (X)	ВРП, тыс. сум на душу населения (Y)	Плот-ность автодорог, км/1000 км2 (X)	ВРП, тыс. сум на душу населения (Y)	Плот-ность автодорог, км/1000 км2 (X)
Республика Каракалпакстан	56	26,4	2075,6	25,2	6545,9	25,5
Области:						
Андижанская	48,8	581,4	3258,6	604,7	9999,7	623,4
Бухарская	97	99,3	4569,2	101,7	13967,6	103,0
Джизакская	55,2	117,9	2662,1	122,6	8201,4	124,7
Кашкадарьинская	73,3	122,5	3589,2	133,0	11667,6	139,5
Навоийская	116,3	40,5	8349,9	41,4	26025,9	42,3
Наманганская	54,1	470,4	2401,5	457,0	7753,1	467,9
Самаркандская	62,1	244,5	2643	250,4	8430,3	258,1
Сурхандарьинская	60,3	139,3	2604,1	144,3	8567,2	147,0
Сырдарьинская	87,7	327,1	3493,6	350,5	11655,5	369,3
Ферганская	95,8	606,5	2846,2	621,3	8709,8	644,0
Хорезмская	79,8	380,2	2786,4	380,2	9129,9	410,0

***Без показателей Ташкентской области и г.Ташкента.**

Если в 1999 году разница между Навоийской областью, где наблюдался высокий уровень ВРП на душу населения и Наманганской областью с наименьшим уровнем ВРП на душу населения составляла 2,1 раз, то к 2025 году прогнозируется увеличение разрыва между Навоийской областью и Республикой Каракалпакстан, где наименьший ВРП на душу населения до 3,8 раз.

По показателям плотности автомобильных дорог до 2025 года не наблюдается существенного его увеличения по регионам. В перспективе ожидается дальнейший рост показателей грузо-, и пассажироперевозок во всех регионах республики, особенно в таких высокоиндустриальных регионах, как Навоийская, Бухарская и Кашкадарьинская области. Исходя из этого, важнейшими направлениями для сокращения уровня разрыва в ВРП и уровня развития автодорожной инфраструктуры между регионами должны стать:

-дальнейшее повышение качества инфраструктуры автомобильных дорог в регионах с наиболее высокой плотностью автомобильных дорог;

[116] Рассчитано автором на основе Данных Государственного Комитета по Статистике Республики Узбекистан.

-повышение плотности автомобильных дорог в регионах с высоким уровнем ВРП на душу населения;

-в регионах с большой площадью территории (Республика Каракалпакстан, Навоийская и Бухарская области) увеличивать плотность железных дорог.

Усманова Н.С.
студент 3 курса
направление «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Институт менеджмента и экономики
Костина О. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению сравнение сейчас существующих в налоговом законодательстве специальных налоговых режимов, предусмотренных для малого бизнеса и определении их эффективности на конкретном примере.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложение, малый бизнес.

THE USE OF TAXATION SYSTEMS IN SMALL BUSINESSES

Annotation. The article is devoted to the comparison of the currently existing special tax regimes tax legislation provided for small businesses and determining their effectiveness on a particular primemre.

Keywords: special tax regimes, simplified tax system, a single tax on imputed income, the patent system taxation, small business.

В настоящее время малый бизнес является важным элементом роста не только национальной экономики, но мировой экономики в целом. Налогообложение является основным финансовым инструментом, регулирующим связи бизнеса с государством. В условиях современного рынка основной задачей налогообложения является обеспечение государства финансовыми ресурсами, необходимыми для решения социальных и экономических проблем. В то же время налогообложение не должно препятствовать наращиванию производства товаров и услуг, росту занятости населения.

В данной статье проанализированы варианты налогообложения для

предприятия малого бизнеса:

1. Упрощенная система налогообложения(УСН) "Доходы ";
2. Упрощенная система налогообложения "Доходы минус расходы";
3. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
4. Патентная система налогообложения(ПСН);
5. Совмещение упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения.

Упрощенная система налогообложения применяется в соответствии с гл. 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). При этом возможны два варианта реализации данной системы налогообложения: "Доходы"по ставке 6% и "Доходы минус расходы" по ставке 15%.

Рассмотрим преимущества и недостатки каждой из них. Достоинством применения УСН по ставке 6%, кроме самой низкой ставки, является возможность уменьшить авансовые платежи по налогу за счет перечисленных в этом же отчетном периоде страховых взносов.

Отчетностью является декларация, которая сдается 1 раз в год до 31 марта для юридических лиц и до 30 апреля для физических лиц.

Расходы на УСН "Доходы минус расходы" должны быть документально оформлены в соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011г. № 402-ФЗ. Неподтвержденные расходы не учитываются при расчете налоговой базы. Для подтверждения каждого расхода надо иметь документ об его оплате и документ, подтверждающий передачу товаров или оказания услуг и выполнения работ.

Не все расходы, которые документально оформлены и экономически обоснованные, можно будет учесть. Закрытый перечень расходов, приводится в ст. 346.16 НК РФ.

ЕНВД – это специальный налоговый режим, который могут применять индивидуальные предприниматели (ИП) и организации в отношении определённых видов деятельности.

Особенностью ЕНВД, как и любого другого специального режима, является замена основных налогов общей системы налогообложения одним – единым.

ЕНВД вправе принимать ИП и организации, которые отвечают условиям: количество сотрудников не превышает 100 человек; доля участия других организаций не более 25%, за исключением организаций, чей уставной капитал состоит из вкладов общественных организаций инвалидов.

Сумма ЕНВД рассчитывается, как произведение базовой доходности и физического показателя на коэффициенты по ставке 15 % .

Патентная система налогообложения – это простой и понятный налоговый режим, который только становится востребованным в Российской Федерации. Эта ситуация связана с тем, что патентная система

налогообложения в нынешнем ее виде действует не так давно и ее достоинства патента во многом дублируются упрощенной системой налогообложения и единым налогом на вмененный доход.

ПСН применяется в соответствии с гл. 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации и не требует бухгалтерской и налоговой отчетности.

Патент может применяться ИП с иными режимами налогообложения согласно п. 1 ст. 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации.

Таким образом, если на индивидуальный предприниматель осуществляет одновременно несколько видов деятельности, один из которых предусмотрен в п. 2 ст. 346.43 НК РФ, то такой предприниматель может совмещать применение ПСН и УСН при условии соблюдения ограничений, предусмотренных положениями гл. 26.3 и гл. 26.2 НК РФ.

При применении УСН в обязанности ИП входит отслеживание размера дохода в отчетном году. Если он превысит 60 млн., то право на использования упрощенной системы налогообложения теряется. Такое же ограничение касается и патентной системы налогообложения.

При совмещении предпринимателем обоих режимов доходы определяться в отдельности по каждому из них. Но как только совокупный доход превысит установленный лимит, право применения УСН и ПСН прекращается.

Определение права на одновременное применение специальных налоговых режимов индивидуальным предпринимателем, является средняя численность работников в отчетном периоде: 100 человек для УСН и 15 человек для ПСН по всем патентам независимо от их количества.

В таблице 1 проанализированы преимущества и недостатки специальных налоговых режимов.

Рассмотрим порядок применения специальных налоговых режимов на конкретном примере. В 2017г. гражданин Перов И.И. планирует открыть пекарню в г. Ханты-Мансийске. Основными видами его деятельности будут: производство хлебобулочной продукции, её продажа и доставка. Планируемый доход 7000 тыс. руб., а расход 4500 тыс. руб. в год.

Система налогообложения	Преимущества	Недостатки
Упрощенная система налогообложения	– упрощенное ведение бухгалтерского и налогового учета; – отсутствие необходимостипредоставления бухгалтерской отчетности в ИФНС; – возможность выбрать ставку налогообложения(6% или15%); – три налога заменяются на один; – декларации подаются всего лишь 1 раз в год; – уменьшение налоговой базы на стоимостьОС и НМА единовременно в момент принятия к бухгалтерскому учету; – дополнительно для ИП– освобождениеот уплаты НДФЛ, в части доходов,полученных от предпринимательской деятельности.	– ограниченный перечень расходов, уменьшающих налоговую; – отсутствие возможности уменьшения налоговой базы на сумму убытков; – уплата минимального размера налога, установленного законодательной базой; – вероятность утраты права на применение; – ограничение по размеру полученных доходов; – составление бухгалтерской отчетности при ликвидации организации.
Единый налог на вмененный доход	– переход на него прост и достаточно удобен; – сумма налога постоянна и может составлять незначительную долю от получаемых доходов; – возможность сокращения платежа по налогу за счет регионального коэффициента до 50%; – совмещается с другими режимами налогообложения; – можно вести упрощенный бухучет и составлять сокращенную бухгалтерскую отчетность;	– ежеквартальная уплата налога; – постоянный контроль за показателями, разрешающими применение; – ежегодный рост величины месячной базовой доходности, обусловленный ростом коэффициента-дефлятора; – перспектива отмены по розничной торговле в связи с возможным введением в регионах торгового

	– возможность не применять контрольно-кассовой техники	сбора; – необходимость ведения бухучета, не связанного с рассчитываемым налогом.
Патентная система налогообложения	– освобождение от НДЛФ, от НДС, налога на имущество физических лиц; – совмещение с другими налоговыми режимами; – освобождение ИП от необходимости каждый год предоставлять налоговую декларацию; – организация денежных расчетов без ККМ, не вести бухгалтерский учет; – упрощение процедуры налоговой отчетности. – пониженные страховые тарифы к вознаграждениям, которые предприниматель выплачивает своим работникам; – формула расчета проста и прозрачна	– минимальная стоимость патента равна 6000 руб.; – из стоимости патентов нельзя вычитать уплаченные страховые взносы и этим уменьшить стоимость патента; – необходимость оплачивать авансом; – обязанность вести Книгу учета доходов и расходов; – размер патента не зависит от численности жителей населенного пункта, в котором будет проводиться деятельность

Таблица 1 - Преимущества и недостатки систем налогообложения

Анализ проведенных в таблице 2 расчетов показал, что при выборе предпринимателем УСН "Доходы" по ставке 6% предприниматель уплатит в бюджет 420 тыс. руб. налогов. При выборе УСН "Доходы минус расходы" сумма налога составит 375 тыс. руб.

Таблица 2 – Расчет суммы налогов

Система налогообложения	Сумма налога на предпринимательскую деятельность, руб.
Упрощенная система налогообложения "Доходы"	7 000 000 x 6%= 420 000 руб.
Упрощенная система налогообложения"Доходы минус расходы"	(7 000 000 - 4 500 000) x 15%=375 000
Единый налог на вмененный доход	(1800 x 25 x 1,798 x 1x 15%)x3= 36 409, 5
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	(3000 000 x13%)= 390 000
Патентная система налогообложения	31896
Совмещение ПСН и УСН "Доходы"	(0 +5 000 000 x6%)= 300 000 руб.

Т. к. кроме выпечки хлебобулочных изделий предприниматель будет осуществлять дополнительно несколько видов деятельности (розничную торговлю в торговых залах с площадью 25 м², доход от реализации составит 4000 тыс. руб.), то ЕНВД составит 36409 руб. с обложение по ставке 15%. Т.к. ЕНВД применяется только по одному виду деятельности, весь остальной доход будет рассчитывать по ставке 13% (НДФЛ) и составит 390 тыс. руб. Т.о. общая сумма налога составит 426409 руб.

Сумма налога при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности на 12 месяцев составит 31896 руб. Стоимость патента оплачивается двумя платежами: 10632 руб., который должен быть уплачен в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента и 21264 руб**.** в срок не позднее срока окончания действия патента.

Так как, гражданин Перов И.И. в 2017г. собирается впервые зарегистрироваться в качестве предпринимателя, то у него имеется возможность воспользоваться налоговыми каникулами. В Законе от 20.02.2015г. № 14-оз "Об установлении на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры налоговой ставки в размере 0 процентов по упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения" указана налоговая ставка в размере 0 процентов, которая устанавливается для налогоплательщиков ИП, впервые зарегистрированных после вступления в силу настоящего Закона. В перечне, представленном в данном законе, только при ПСН и выборе производства хлебобулочных и мучных кондитерских изделий, представляется право пользования налоговыми каникулами на два года.

УСН "Доходы " будут рассчитываться от реализации проданной продукции в магазине, которая составляет 4000 тыс. руб. и доход от службы

доставки, который составляет 1000 тыс. руб. В первые два года предпринимательской деятельности гражданина Перова И.И., налог будет составлять 300 тыс. руб. По истечению налоговых каникул, при неизменности суммы налога патентной системы налогообложения, сумма составит 331896 руб.

Таким образом, для гражданина Перова И.И. наиболее выгодной системой налогообложения будет сочетание ПСН и УСН "Доходы".

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете [Текст] : Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Собрание законодательства. - 2011. - N 50.- ст. 7344.
2. Об установлении на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры налоговой ставки в размере 0 процентов по упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения [Текст] : закон Думы ХМАО-Югры от 20.02.2015г. № 14-оз /. - 2015.- ст.2.
3. Климова, М.А. Упрощенная система налогообложения [Текст] / М.А. Климова. - Москва : Налоговый вестник, 2012. - 288 с.
4. Феоктистов, И.А. Полное практическое руководство по упрощенной системе налогообложения [Текст] / И.А. Феоктистов, Ф.Н Филина.– Москва: ИД "ГроссМедиа", 2012 . – 290 с.
5. Оканова, Т.Н. Налогообложение доходов и имущества физических лиц [Текст] / Т.Н. Оканова, М.Е. Косов, Л.А. Крамаренко. - Москва: Юнити-Дана, 2012. - 431 с.
6. Газалиев, М.М. Особенности налогообложения малого бизнеса [Текст] / М.М. Газалиев, В.А. Осипов. - Москва: Дашков и К, 2014. - 115с.

Ушмарова Е.Н.
студент ИЭФ УлГТУ
Бабкина. Е. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБО У ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ, КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Финансы домашнего хозяйства - это экономические денежные отношений, осуществляемые членами домашнего хозяйства по созданию, распределению и использованию фондов денежных средств в процессе своей деятельности в целях обеспечения жизненных потребностей.

Финансы домашних хозяйств (домохозяйств) в условиях развития рыночных отношений и расширения потоков денежных средств выделены в самостоятельное звено финансовой системы, которое относится к сфере децентрализованных финансов. Это обусловлено всё возрастающей

экономической ролью и социальной значимостью домохозяйств в современном обществе [2].

В системе экономических отношений домашние хозяйства имеют исключительно важное значение, поскольку они являются частными собственниками факторов производства и играют следующие роли:

1. покупателя и потребителя товаров и услуг;
2. поставщика факторов производства (труд, капитал);
3. накопителя денежных фондов путём сбережения части полученного дохода;
4. кредитора или заёмщика для различных финансовых посредников и институтов (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и др.);
5. налогоплательщика, формирующего бюджет.

Экономические отношения разнообразны, существуют на всех стадиях воспроизводственного процесса и на всех уровнях хозяйствования. При этом однородные экономические отношения, постоянно возникающие в какой-либо сфере социально-экономической деятельности, образуют содержание самостоятельной экономической категории. Одной из таких категорий являются финансы домашнего хозяйства, выражающие реально существующие в денежной форме экономические отношения, носящие объективный характер и имеющие специфическое общественное значение [1].

Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики не может находиться вне финансовых отношений.

Финансовые отношения, характерные для домашнего хозяйства, можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренними финансовыми отношениями домашнего хозяйства являются те, которые возникают между участниками (членами) домашнего хозяйства по поводу формирования и распределения фондов денежных средств, являющихся общими для домашнего хозяйства, между его членами.

К внешним причисляются финансовые отношения:

6 с другими домашними хозяйствами — по поводу формирования и использования совместных денежных фондов (к ним не относятся отношения взаимного обмена, в которых также могут участвовать домашние хозяйства);

7 с предприятиями, работающими в разных сферах материального производства или производства услуг и выступающими в качестве работодателей но отношению к участникам домашнего хозяйства, — по поводу распределения части произведенного ВВП в его стоимостной форме;

8 с коммерческими банками — по поводу привлечения потребительских кредитов, их погашения; по поводу размещения временно свободных денежных средств на банковские счета;

9 со страховыми организациями — по поводу формирования и использования различного рода страховых фондов;

10 с государством — по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных фондов.

Социально - экономическая сущность финансов домашних хозяйств проявляются через их функции. Изначальная и главная – **воспроизводственная функция** финансов домашнего хозяйства. Воспроизводственная функция финансов домашнего хозяйства, как и финансов вообще, заключается в обеспечении процесса воспроизводства денежными средствами. Основное предназначение финансов населения (домохозяйств) заключается в том, что они формируют экономическую основу воспроизводства человека, обеспечивают (в денежной форме) фонд жизненных средств населения, т.е. воспроизводство главного фактора производства. Роль этой функции возросла в условиях развития рыночных отношений в стране и сокращения общественных фондов потребления.

Другой важнейшей функцией финансов домашних хозяйств является **распределительная функция**. Она теснейшим образом взаимосвязана с воспроизводственной и, если так можно выразиться, является наиболее зримым проявлением воспроизводственной функции, ибо без распределения общественного продукта невозможен ни процесс общественного воспроизводства, ни процесс воспроизводства человека. Если специфическое назначение общественных финансов состоит в том, чтобы распределять и перераспределять стоимость валового общественного продукта, выраженного в денежной форме между различными хозяйствующими субъектами, то финансы домашних хозяйств обеспечивают дальнейшее распределение этой стоимости между всеми участниками домашнего хозяйства. Выполняя распределительную функцию, финансы домашних хозяйств обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства рабочей силы, обеспечивая каждого человека ресурсам и, необходимыми ему для продолжения жизни.

Еще одной функцией финансов домашних хозяйств выступает **контрольная.** Домашнее хозяйство — это самостоятельный хозяйствующий субъект, т.е. уровень жизни членов домашнего хозяйства полностью зависит от величины приходящегося на его долю дохода. На эту величину влияет целый ряд факторов. Под их воздействием она может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. В связи с этим, имея целью поддержание обычного уровня потребления, домашнее хозяйство просто не может обойтись без контроля за распределением полученного дохода по разным фондам, а также за целевым использованием средств этих фондов [4].

Производственная деятельность членов домашнего хозяйства создаёт фонд денежных средств как часть национального дохода общества, который

находится в собственности и распоряжении конкретной семьи. Его объём зависит от усилий каждого в хозяйстве. Следовательно, фонды домохозяйств преимущественно в денежной форме формируют их финансовые ресурсы.

Финансовые ресурсы домохозяйства выступают в виде обособленных денежных фондов, имеющих, как правило, целевое назначение.

Создаются два основных фонда:

1.Фонд потребления, предназначенный для удовлетворения личных потребностей данного коллектива –семьи (приобретения продуктов питания, товаров промышленного производства, оплаты различных платных услуг и др.).

2. Фонд сбережения, то есть накопления денежных средств для удовлетворения отложенных потребностей. Он будет использован в будущем для приобретения дорогостоящих товаров, либо как капитал для получения прибыли.

Финансовые ресурсы существуют в фондовой форме. Такая форма позволяет увязать потребности домохозяйства с денежными доходами членов хозяйства в целом, а также осуществить контроль за удовлетворением потребностей каждого члена семьи.

Состав финансовых ресурсов домохозяйств включает:

1. Собственные средства, т.е. заработанные каждым членом семьи – зарплату, доход от подсобного хозяйства, прибыль от коммерческой деятельности;

2. Средства, мобилизованные на рынке в форме полученного кредита у кредитных организаций, дивиденды, проценты;

3. Средства, поступившие в порядке перераспределения –пенсии, пособия, ссуды из бюджета и внебюджетных фондов.

Функции, выполняемые финансами домашних хозяйств, определяют их специфику как одного из элементов национальной финансовой системы. Каждый из этих элементов определенным образом влияет на процесс общественного воспроизводства. В каждой области финансовой системы процесс образования и использования фондов денежных средств имеет свои, присущие только ему характеристики.

Специфика финансов домашних хозяйств заключается в том, что эта сфера финансовых отношений в наименьшей степени регламентирована государством. Действительно, процесс создания и расходования централизованных денежных фондов, таких, например, как государственный бюджет, или государственные внебюджетные фонды, находится под жестким государственным контролем. Отдельные стороны процесса формирования де- нежных фондов предприятия также определяются государством (требования к минимальному размеру уставного капитала, система налогообложения, порядок расчета амортизационных отчислений и некоторых других элементов себестоимости и др.). Домашнее хозяйство

самостоятельно принимает решение об источниках дохода, о необходимости и способе формирования денежных фондов, их величине и целевом назначении, о времени использования созданных фондов. Другими словами, в условиях рыночной экономики государство почти не имеет инструментов прямого (административного) влияния на финансовые отношения домашних хозяйств. Вместе с тем государство способно косвенно влиять на эти отношения, используя различные методы налогово-бюджетной политики. Так, например, доходы домашнего хозяйства образуются в результате многократного распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта в процессе реализации финансовых отношений домашнего хозяйства и государства. Повышение ставок налогов, выплачиваемых физическими лицами, ведет к сокращению доходов [3].

Вместе с тем финансовые ресурсы, мобилизованные посредством сбора налогов, направляются через бюджет в сферу здравоохранения, образования, социального обеспечения, в результате уровень реальных доходов домашних хозяйств возрастает. Существенное изменение в финансах домашнего хозяйства вызывает отказ государства от финансирования системы образования или здравоохранения.

Выполняемые финансами домашнего хозяйства функции определяют их значительную роль в системе общественного воспроизводства. Эта роль заключается в том, что финансы домашнего хозяйства, обеспечивая непрерывность воспроизводства рабочей силы, являясь источником инвестиционных ресурсов, создают одну из основ для поступательного развития национальных экономических систем.

Использованные источники:

1. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: Учебник. –Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под общей ред. И. Д. Мацкуляка. –М.: Изд-во РАГС, 2007 – 640 с.
2. Финансы [Текст] : Учебник для вузов / Под ред. Г. Б. Поляка. –2-е изд., переработанное и дополненное –М.; ЮНИТИ-ДАНА, 2004. –607 с.
3. Белозёров С. А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы [Текст] / С. А. Белозёров // Финансы и кредит. –2008. -№ 1. –С.29-37
4. Финансы домашних хозяйств. [сайт]. URL: http://www.grandars.ru/

Ушмарова Е.Н.
студент ИЭФ УлГТУ
Бенько Е.В.
ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБО У ВО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РФ; ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация:

Данная статья освящает такую актуальную проблему, как сбаланси рованность государственного бюджета, а также пути решения данной пр облемы.

Ключевые слова: Государственный бюджет, дефицит, профицит, сбалансированность.

На сегодняшний день существует огромное количество проблем, связанных с функционированием макроэкономических показателей. Одной из таких проблем является проблема сбалансированности государственного бюджета. В настоящее время идеальное исполнение бюджетов является абсолютным покрытием расходов доходами и формирование остатка средств.

Государственный бюджет – это основной финансовый план образования, распределения и использования централизованного денежного фонда государства или административно-территориального образования, утверждаемый соответствующим законодательным (представительным) органом государственной власти [2].

Он может находиться в трех состояниях: сбалансированный бюдже т, дефицит и профицит [6].

Бюджетный профицит.

Правительство РФ направляет на развитие экономики, инноваций, для выплаты государственных трансфертов и для преждевременных вып лат задолженности. Однако профицит может являться источником таких проблем для государства, как рациональное использование высвободивш ихся средств, создание стабилизационного фонда и выработка направлен ий и целей их последующего использования.

Вследствие превышения суммы затрат над доходами образуется б юджетный дефицит. Он имеет преимущественно негативные последствия , так как отрицательно сказывается на экономическом развитии страны.

Дефицит бюджета покрывается бюджетными ссудами и кредитами, полученными от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, го сударственными займами, которые осуществляются путем выпуска ценн ых бумаг.

Бюджетный дефицит образовывается из-за увеличения государственных расходов, связанных со структурным пе реустройством экономики, сокращением доходов государственного бюдж ета и коррупцией в государственном секторе [3].

Таблица 1. Динамика расходов и доходов государственного бюджета РФ (2012-2016 гг.) [4].

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Доходы государственного бюджета, млрд. руб	12855,5	13019,9	14496,9	13251,3	13738,5
Расходы государственного бюджета, млрд. руб	12895,0	25290,9	15215,0	15417,3	16098,7
Дефицит/профицит, млрд. руб	-135,1	-323,0	-334,7	-2166,0	-2360,2

Наилучшим состоянием государственного бюджета принято считат ь сбалансированное. Лучшим вариантом обеспечения сбалансированност и бюджета является разработка бездефицитного бюджета, в котором су мма расходов равна объёму доходов. Однако, в рамках реальной эконо мики это практически неосуществимо. В случае если избежать дефицит а бюджета невозможно, даже исчерпав обычные источники финансирова ния, то для сбалансированности бюджета приходится прибегать к разны м формам заимствований.

Сбалансированность бюджета – один из основополагающих принципов формирования и исполнения бюджета, состоящий в количественном соответствии (равновесии) бюджетных расходов источникам их финансирования [1].

Сбалансированность бюджета достигается разными методами.

К методам сбалансированности бюджета, широко используемым в практике бюджетного планирования, относятся:

- лимитирование бюджетных расходов с учетом экономических возможностей общества и объема централизуемых доходов;
- совершенствование механизма распределения доходов между бюджетами разных уровней, адекватного распределению расходных полномочий между ними;
- выявление и мобилизация резервов роста бюджетных доходов;
- построение эффективной системы бюджетного регулирования и оказания финансовой помощи в сфере межбюджетных отношений;
- планирование направлений бюджетных расходов, положительно воздействующих на рост доходов и одновременно обеспечивающих решение стоящих перед обществом социально-экономических задач при минимальных затратах и с максим, эффектом;
- сокращение масштабов государственного сектора экономики на основе разумной приватизации государственной собственности;

- жесткая экономия расходов путем исключения из их состава лишних затрат, не обусловленная крайней необходимостью;
- использование наиболее эффективных форм бюджетных заимствований, способных обеспечить реальные поступления денежных средств с финансовых рынков.

В ходе исполнения бюджета сбалансированность достигается с помощью:

- введения процедуры санкционирования бюджетных расходов;
- строгого соблюдения установленных лимитов бюджетных обязательств, ориентированных на реально поступающие доходы;
- определения оптимальных сроков осуществления расходов;
- использования механизма сокращения и блокировки расходов бюджета;
- совершенствования системы бюджетного финансирования на основе постепенного прекращения дотирования предприятий и введения полной имущественной ответственности экономических субъектов за выполнение взятых обязательств перед государством и партнерами;
- мобилизации дополнительных резервов роста бюджетных, доходов;
- последовательного проведения финансового контроля за целевым, экономным и эффективным расходованием бюджетных средств;
- оказания финансовой помощи, в разных ее формах другими бюджетами;
- использования бюджетных резервов и т.д.

В России принцип сбалансированности бюджета определен в Бюджетном кодексе в качестве одного из основных принципов построения бюджетной системы. Его претворение в жизнь позволит прекратить распространенную в 90-е гг. практику составления и утверждения фактически несбалансированных бюджетов, особенно на субфедеральном и муниципальном уровнях [4]. На стадии составления проектов бюджетов реализация принципа сбалансированности бюджета обеспечивается благодаря полному и последовательному соблюдению другого принципа – общего (совокупного) покрытия расходов бюджета, причем данный принцип должен соблюдаться при планировании не только годовых назначений бюджета, но и при внутригодовом (поквартальном, помесячном) распределении бюджетных доходов и расходов.

На стадии исполнения бюджета дополнительными факторами, влияющими на сбалансированность бюджета, выступают, с одной стороны, методы оперативного регулирования бюджетных потоков, позволяющие с наибольшей эффективностью маневрировать бюджетными средствами, а с другой – механизм сокращения бюджетных расходов и бюджетные резервы, используя которые исполнительный орган власти осуществляет финансирование внезапно возникших, непредвиденных расходов [5].

В настоящее время сбалансированность бюджета должна обеспечиваться на каждом уровне управления усилиями и профессиональным мастерством работников соответствующего органа власти. Большое значение в этих условиях приобретают устойчивость бюджета и ответственность финансового органа за ее обеспечение [7].

Таким образом, сбалансированность бюджета — один из важнейших принципов создания и исполнения бюджета, который заключается в количественном соответствии расходных бюджетов источникам финансирования. Хотя достижение равенства доходов и расходов бюджета является довольно редким случаем в практике составления бюджетов, но его можно достичь путем сдерживания роста государственных расходов и установления в стране уровня налогообложения, который в достаточной мере покроет всех необходимые общественные потребности. Государство всегда должно стремиться к сбалансированности бюджета, ведь она ориентирована на поддержание финансовой стабильности, реальности и выполнимости бюджета, утвержденного на предстоящий год.

Использованные источники:

5. Бюджетный кодекс РФ: [сайт]. ULR: http://be5.biz/codex/bk.html#st_29
6. Д.В.Дементьев. Бюджетная система Российской Федерации: учебник/ - М. : КНОРУС, 2016. - 332 с
7. Мст. П. Афанасьев. Бюджет и бюджетная система : учебник / Мст. П. Афанасьев - 3-е изд., стереотип. - М. : Издательство Юрайт, 2012. - 777 с
8. Официальный сайт Министерства финансов РФ:[сайт]. ULR: http://www.minfin.ru/
9. А. Н. Голошевская. Бюджетная система РФ: учебное пособие / А.Н.Голошевская — Новосибирск: издательство СИУ РАНХиГС, 2014 - 224с.
10. В. В Колессникова ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ, ПРОБЛЕМА ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXVII междунар. науч.-практ. конф. № 5(37). – Новосибирск: СибАК, 2014.
11. Государственный бюджет РФ и особенности его формирования: [сайт]. ULR: http://diplomba.ru/work/52417
8. Кирюхина Ю.С., Бенько Е.В. Бюджетный дефицит: причины возникновения и способы его преодоления. 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. 52-54.
9. 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.

УДК 336.774

Ушмарова Е.Н.
студент 2 курса
Черяпина В.В.
студент 2 курса
факультет «инженерно-экономический»
Ульяновский государственный технический университет
РФ, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования жилищного строительства.

Ключевые слова: Ипотека, ипотечный кредит, ипотечное кредитование жилищного строительства.

Ushmarova E.N.
Cheryapina V. V.
Students 2nd course, faculty «engineering and economic»
Ulyanovsk state technical university Russian Federation,
Ulyanovsk

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING OF HOUSING CONSTRUCTION

Summary: In article problems and prospects of development of mortgage lending of housing construction are considered.

Keywords: Mortgage, mortgage loan, mortgage lending of housing construction.

В условиях рыночной экономики оптимальным способом привлечения денежных средств на строительство объектов жилой недвижимости является ипотечное кредитование, под которым следует понимать совокупность действий, совершаемых между заемщиком, залогодателем, застройщиком и банком (кредитной организацией), по предоставлению кредита на строительство объекта жилой недвижимости с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности денежных средств [3].

В зависимости от объекта кредитования можно выделить три основных вида ипотечного кредитования жилищного строительства: кредитование коммерческого жилищного строительства; кредитование индивидуального жилищного строительства и кредитование долевого участия в жилищном строительстве.

Ипотечного кредитование коммерческого жилищного строительства –

это совокупность действий, совершаемых между стройщиком коммерческой организацией и банком (иной кредитной организацией), по предоставлению кредита на строительство объекта жилой недвижимости в целях его дальнейшей реализации (продажи) с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности денежных средств.

Для кредитования коммерческого жилищного строительства характерны следующие особенности:

1) Заемщиками являются не частные лица, стремящиеся улучшить свои жилищные условия, а застройщики коммерческие организации, профессионально занимающиеся реализацией строительных проектов и управлением ими;

2) Строительство жилого дома осуществляется в целях его дальнейшей реализации (продажи), т.е. получения прибыли, а не проживания в нем, как при других видах ипотечного кредитования жилищного строительства;

3) Этим видом кредитования редко занимаются «случайные» кредитные организации, не имеющие штата соответствующих профильных специалистов, профессионально владеющих вопросами жилищного строительства;

4) Срок кредитов при ипотечном кредитовании коммерческого жилищного строительства как правило, не более пяти лет, что значительно меньше сроков кредитования, характерных для других видов ипотечных жилищно-строительных кредитов.

Ипотечное кредитование индивидуального жилищного строительства – совокупность действий, совершаемых между заемщиком и банком (небанковской кредитной организацией), по предоставлению строительство заемщиком индивидуального жилого дома в целях собственного проживания в нем или сдачи в аренду с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности денежных средств [3].

Для ипотечного кредитования индивидуального жилищного строительства характерны следующие особенности:

1) Застройщиком является заемщик, стремящийся улучшить свои жилищные условия;

2) Строительство жилого дома осуществляется в целях проживания в нем заемщика (членов семьи) или сдачи дома в аренду, т.е. не преследует цели реализации (продажи) данного объекта недвижимости по окончании строительства;

3) Для этого вида кредитования характерны более длительные сроки кредита по сравнению с другими видами ипотечных жилищно-строительных кредитов (до 30 лет).

В целом ипотечное кредитование индивидуального жилищного строительства по своим признакам ближе всех к классическому ипотечному жилищному кредитованию.

Ипотечное кредитование долевого участия в жилищном строительстве – это совокупность действий, совершаемых между заемщиком, залогодателем, застройщиком и банком (кредитной организацией), по предоставлению кредита с целью привлечь денежные средства для долевого строительства объекта жилой недвижимости на основании договора долевого участия в строительстве с использованием залога недвижимого имущества либо прав на недвижимое имущество, в том числе прав на него по договору долевого участия в строительстве, в качестве обеспечения возвратности денежных средств [3].

В настоящее время в структуре инвестиций в строительство существует тенденция сокращения доли государственного строительства и роста доли индивидуальных застройщиков [1]. Для развития ипотечного жилищного кредитования сейчас созданы некоторые предпосылки, в частности:

1. Развитие вторичного рынка жилья означает увеличение размеров жилого фонда, который мог бы являться обеспечением ипотеки;

2. Создана законодательная основа для развития ипотеки: приняты Федеральные Законы «Об ипотеке», «Об оценочной деятельности в РФ», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;

3. Разработана «Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ»;

4. В отличие от других по назначению объектов недвижимости (магазины, офисы, склады и т.п.) рынок жилья характеризуется достаточной ценовой устойчивостью, а вложения в жилье являются одними из наименее рискованных. Это обеспечивает низкую вероятность невыполнения заемщиками своих обязательств [1].

Однако, наряду с перечисленными положительными моментами, существует множество проблем, препятствующих развитию ипотечного кредитования в России. Их источником является, главным образом, нестабильность экономической и политической ситуации и связанные с этим неразвитость инфраструктуры кредитного рынка и рынка ценных бумаг, неустойчивость валютного курса и неопределенность ситуации в будущем. Наиболее существенные проблемы:

1) необходимость единовременного внесения значительной суммы при приобретении жилья и страхования заложенного имущества, высокие процентные ставки обусловливают высокую стоимость ипотечного кредита;

2) отношение суммы предоставляемого кредита к стоимости жилья в России не превышает 30-50%, по сравнению с 70% в развитых странах. Такое положение обусловлено высоким банковским риском;

3) в современных условиях финансово-кредитные учреждения не практикуют долгосрочного кредитования, хотя длительный срок погашения

ипотечного кредита является одной из особенностей ипотеки в развитых странах и происходит из самой сущности ипотеки;

4) одним из способов снижения риска финансово-кредитных учреждений является выдача кредитов в иностранной валюте. Однако в этом случае заемщик принимает на себя валютный риск.

Для развития ипотечного кредитования в России, необходимо, прежде всего, выполнение следующих задач:

1) увеличение срока кредита и разработка работающих механизмов приобретения жилья;

2) обеспечение доверия населения как потенциального инвестора к институтам, реализующим механизм ипотеки;

3) минимизация кредитного риска.

Решение этих задач возможно только при непосредственном участии региональных органов власти – в виде прямой финансовой поддержки или мер косвенного, координирующего характера [3].

Рассмотрение ипотеки обусловливает необходимость построения схемы ипотеки на основании системного подхода [2]. Его суть заключается в мобилизации организационных, производственных и финансовых возможностей всех субъектов процесса производства строительных материалов и строительства жилья с учетом интересов всех участников схемы. Наряду с поиском источников инвестиций это предполагает: повышение качества жилья за счет применения новых строительных материалов и конструкций; внедрение новых технологий, обеспечивающих снижение стоимости строительства; принятие на себя части риска промышленными предприятиями, участвующими в схеме, и так далее.

Использованные источники:

1. Гулько, А. А., Колесникова, И. В. Современные реалии банковского ипотечного кредитования жилищного строительства в России. // Молодой ученый. – 2016. – №7.

2. Гурвич, В. У ипотеки есть шанс. // II Российская Бизнес-газета. – 2009. – №701 (17).

3. Ивашков, А. О. Факторы развития региональных рынков ипотечного жилищного кредитования. // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2010. – №19.

4. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 2. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 171 с.

УДК 659.1

Ушникова А.И.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Калужский Филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
Лаврухина Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Россия, г. Калуга

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются методы оценки эффективности рекламной деятельности предприятия. Представляются основные показатели экономической эффективности. Проводится сравнительный анализ метода сравнения товарооборота до и после проведения рекламных мероприятий и метода оценки рентабельности инвестиций в рекламную деятельность.

Ключевые слова: рекламная кампания, экономическая эффективность, методы оценки, товарооборот, инвестиции.

The article considers the methods of evaluation of effectiveness of advertising activity of the enterprise. Presents the main indicators of economic efficiency. A comparative analysis of the method comparisons turnover before and after the promotional activities and the method of evaluating the ROI of advertising.

Key words: advertising campaign, economic efficiency, evaluation methods, trade, investment.

Известно, что абсолютно все коммерческие и общественные организации стремятся представить свои товары и услуги перед потенциальными потребителями. Реклама служит для того, чтобы выделить деловой образ организации, ее особенную продукцию, сообщить о проводимых акциях или скидках, и чтобы убедить возможных покупателей о целесообразности приобретения именно этого продукта.

Долгосрочность присутствия на целевом рынке, достаточная конкурентоспособность и эффективность работы любого предприятия полностью зависят от проведения маркетинговым отделом рекламной деятельности. Но вопрос об эффективности мероприятий данной деятельности остается сложным и неоднозначным.

Эффективностью рекламной деятельности называют способность воздействовать на целевую аудиторию потребителей для максимального

достижения тех целей и задач, которые изначально планировались при создании рекламной кампании. Перед созданием определяют два основных критерия, которые будут направлены на формирование оптимального рекламного бюджета для продвижения продукции и на направление этого бюджета в сторону более выгодных и эффективных мероприятий.

Правильно спланированная рекламная кампания приносит предприятию ряд существенных преимуществ: увеличение объемов продаж производимой продукции, создание благоприятного имиджа предприятия, улучшение взаимоотношений между производителем и потребителями.

При анализе рекламной деятельности предприятия выделяют две составляющие ее эффективности: экономическая и коммуникативная. Для каждой из составляющих планируются статьи рекламного бюджета, выбираются средства рекламы, проводятся тестирования созданных ими рекламных обращений. Эти составляющие эффективности рекламы образуют единый процесс.

Коммуникативная эффективность оценивает степень влияния рекламной деятельности предприятия на потребителя и рассматривает такие критерии, как охват аудитории, актуальность, запоминаемость, понимание созданного рекламного обращения, известность рекламируемого предприятия и его товара и др. Главная задача коммуникации - проинформировать потребителя о продукте, его достоинствах, способах идентификации в точке продаж.

Экономической эффективностью рекламной деятельности предприятия является полученный экономический результат от проведения рекламных мероприятий. Для рекламодателя основными желаемыми результатами всегда является увеличение прибыли и рост объемов продаж. Это основной определяющий момент в оценке проведенной кампании. Проводится анализ и сопоставление расходов на рекламную деятельность и прибыли, полученной в результате проведения этой деятельности.

Основными показателями экономической эффективности являются:

- отношение прироста объема продаж продукции к сумме затрат на ее рекламирование;
- отношение прироста прибыли, полученной в результате проведения рекламной кампании, к сумме рекламных затрат;
- количество товаров, купленных благодаря проводимой рекламе.

Для оценки эффективности рекламной деятельности предприятия используются следующие методы:

1. Метод сравнения товарооборота до и после проведения рекламных мероприятий.

Суть метода состоит в сопоставлении товарооборота предприятия до и после проведения рекламной деятельности в текущем периоде времени. С помощью сравнения дополнительной прибыли, полученной после

проведения рекламы, с расходами на эту рекламу выводятся результаты об эффективности проведения рекламной деятельности.

$Э = \frac{Т*Д*П*Н}{100} - (З + Р)$, где

Э - экономический эффект от рекламы, руб.;

Т - среднесуточный товарооборот до начала проведения рекламы, руб.;

Д - дни учета товарооборота за рекламный период, руб.;

П - относительный прирост среднесуточного товарооборота за рекламный период, %;

Н - торговая наценка за единицу товара, %;

З - затраты на рекламу и другие мероприятия по продвижению, руб.

Р - дополнительные затраты.

2. Оценка рентабельности инвестиций в рекламную деятельность.

Суть рекламного мероприятия как формы инвестирования рассматривается как вложение средств в продвижение товара или услуги с целью получения дохода, или иных выгод. С данной позиции эффективность рекламных инвестиций рассчитывается с помощью финансового показателя ROI (Return of Investment) или возврат инвестиций. Показатель ROI сопоставляет сумму вложенных инвестиций с эффектом, полученным за счет данных инвестиций. При положительном значении данный показатель свидетельствует о финансовой выгоде проведенных вложений.

$ROI = \frac{ВП-И}{И}$, где

И - инвестиции в маркетинговую деятельность;

ВП - валовая прибыль (разница выручки и себестоимости реализованной продукции).

Сравнивая данные методы оценки эффективности рекламной деятельности предприятия, можно сделать вывод, что метод сравнения товарооборотов оценивает эффективность достижения целей организации, а именно увеличение прибыли и объема продаж. А при втором методе рекламная деятельность оценивается как инвестиционный процесс, позволяющий получить коммерческий результат. Также следует отметить, что оба приведенных метода предполагают наличие причинно-следственных связей между рекламной активностью и финансовыми результатами деятельности предприятия. Еще одним сходством является невозможность точного определения результата оценки рекламной деятельности из-за влияния на рост продаж или на отдачу от инвестиций не только рекламных факторов.

Таким образом, оценка эффективности рекламной деятельности предприятия является одной из главных составляющих его коммерческой деятельности. Несмотря на то, что оценка рекламной деятельности требует больших затрат, она позволяет обоснованно и рационально использовать

бюджет в условиях финансовых ограничений.

Использованные источники:

1. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение. – М.: Вершина, 2007. – 480 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991. – 929 с.
3. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых кампаний. – СПб .: Питер, 2012. – 345 с.

УДК 330.34

Уянаева Х.Б., к.э.н.
ст.преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Уянаева М.И.
студент 2 курса
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Институт Управления
Кабардино-Балкарский ГАУ
Россия, г. Нальчик

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Аннотация

Использовавшиеся в прошлом и доказавшие свою эффективность, модели организации территориального экономического развития, сегодня оказываются недостаточно эффективными. Малопродуктивными для России оказываются также и зарубежные (западные) модели в силу особой своеобразности территориального устройства России, исторических традиций и современности.

Ключевые слова:

Экономическое развитие, эффективность модели, социально-экономические системы, уровень и качество жизни.

Россия в территориальном аспекте оказывается наиболее неоднородным пространством. На природные, климатические, этнонациональные и т.п. так называемые естественные признаки накладываются конфессиональные, исторические, социальные, хозяйственные. Попытка решить их каким-то определенным методом или несколькими оказывается малопродуктивной. Различия не снижаются, а напротив, лишь нарастают. В этих условиях становится очевидным, что решение лежит в контексте системной модернизации России.

В территориальном социально-экономическом развитии наблюдается наличие разного уровня. Региональные социально-экономические системы

различаются по уровню экономического развития, следствием этого становятся различия в уровне и качестве жизни населения. Казалось бы, территориальные различия - вполне естественное состояние и условие. Они были всегда, есть и останутся, т.к. вызваны своеобразными естественными условиями. Поэтому на западе уже не ставится вопрос о выравнивании уровня жизни, а стоит задача о сглаживании различий. Речь идет о создании так называемых базовых уровней для всех регионов, а уже затем регионы сами, используя местные условия и менеджмент развивая свои территории, снижают эти различия, путем повышения уровня в своих регионах, а не за счет снижения общего. В России уровень региональных различий не сокращается, а растет и достигает десятков раз. Попытка решить данную проблему предпринималась давно; причем если в какой-то момент она сохраняла так называемый неявный характер, то со временем приобретает стратегический. Разрабатывалось множество моделей, механизмов и методов, которые с разной степенью эффективности предполагали решение данной проблемы. Опыт этот (как отечественный, так и зарубежный) полезен и ценен. Однако, опыт имеет смысл преимущественно как исторический прецедент и как модель, которую нельзя перенести и реализовывать в полной мере. Каждая эпоха требует своей модели, своих механизмов и инструментов. С переходом к рыночной экономике и смене социально-политического строя само собой отпадают модели и механизмы командно-административной системы. Поэтому требуется выработать новые модели и новые методы и инструменты решения этой фундаментальной задачи развития страны. Дело в том, что проблема снижения территориальных различий является центральной, непосредственно выходящей на уровень фундаментальных проблем страны, государства и общества. В частности, проблемы целостности и единства страны. Ее решение не может быть исключительно административным или же техническим. Нельзя игнорировать также и административные меры и инструменты. Правда, лишь в той мере, в какой последние способствуют решению главной проблемы – повышения уровня и качества жизни людей, проживающих на территории России.

Одним из наиболее сложных регионов современной России является Северный Кавказ. На Кавказе оказались переплетенными социальные, политические, этнонациональные, культурно-цивилизационные, экономические, экологические и проч. проблемы современной России и в этом плане он может стать своеобразным полигоном для решения наиболее актуальных проблем современности. И если будет найдено решение по Кавказу, то оно может быть приемлемо и для других проблемных регионов планеты, а не только России. Низкий уровень и качество жизни населения Северного Кавказа, которые порождают социальные и иные противоречия и проблемы. По уровню материального благосостояния (если использовать

такие показатели как душевые доходы, уровень заработной платы, уровень безработицы, структуру занятости, техническую и технологическую оснащенность производства, концентрацию промышленного производства, специализацию и проч.) регионы Северного Кавказа на порядок уступают лучшим и заметно среднероссийским. Такой дифференциации по уровню и качеству жизни нет ни в одном другом макрорегионе России. Решение многих проблем своей пуповиной уходит в экономику, а с ней в проблему организации территориального экономического развития, в поиск новой модели, новой стратегии. Понятное дело, что она не может быть решена позитивно вне контекста системной модернизации. Попытки решать проблемы Северного Кавказа половинчатыми мерами, которые имели место в 90-е и нулевые дали лишь новые противоречия и породили новые проблемы, углубив старые. Не решает их также и использование технологий не современных, не передовых, которые где-то и когда-то уже работали, их демонтируют в тех территориях и завозят, устанавливают на Северном Кавказе. Очевидно, что это путь в никуда, т.е. путь в еще большее отставание Северного Кавказа, который будет стимулировать новые-старые проблемы. Требуется отнестись к данному региону России как к уникальному во всех отношениях и только тогда, полагаем, и результат окажется соответствующим. Поэтому проблема повышения уровня социально-экономического развития территории Северного Кавказа является в настоящее время наиболее актуальной как для политиков, так и для хозяйственников. Ее решение невозможно без глубокого анализа состояния развития, выбора модели и инструментов развития, которые отражали бы специфику территорий, но при этом не консервировали бы их состояние, а развивали. Такие модели, развиваемые в контексте системной модернизации, должны включать ряд самостоятельных направлений.

В России разработана и внедрена модель «федеральных округов» как модель решения проблемы организации территориального экономического развития. Она получила активное воплощение в образовании семи федеральных округов. Причины, по которым данная модель активно внедрена в жизнь, высказывались неоднократно и обстоятельно его авторами и исполнителями. На определенном этапе своего существования данная модель позволила решить многие актуальные вопросы, которые возникли перед страной и обществом, и причем достаточно эффективно.

С образованием федеральных округов возникла потребность в уточнении и развитии теоретических и методологических основ функционирования данных объектов, определения их места и роли в системе организации регионального экономического развития, их отличия от экономических районов и т.д. ФО превратились из простой статистической реальности в субъекты региональных и федеративных отношений, в отличие от существовавших экономических районов. Особое внимание последние

двадцать лет уделяется Северному Кавказу, регионы которого в начале этого года были объединены в новый восьмой федеральный округ – Северо-Кавказский. В силу его «молодости» пока нет специальных научных разработок по Северному Кавказу как специальному федеральному округу, но есть необходимые теоретические и методологические наработки, которые носят преимущественно фрагментарный и эпизодический характер и не получили целостного выражения.

Вместе с тем, несмотря на большое количество исследований, особенно в последние десятилетия, многие вопросы остаются так до конца и не решенными. В частности, не до конца разработанными оказываются проблемы теории и методологии организации экономического развития в субфедеральных образованиях, существующие и основанные на догмах и принципах экономической географии теоретические положения не учитывают федеративных отношений и институциональных факторов, а между тем без их учета получить удовлетворительное решение практически невозможно. Кроме того, не выработан либо четкий контекст организации территориального экономического развития. Речь идет об общем контексте, связанном с существованием федеративных отношений и целостностью России. Существующие на сегодня модели организации территориального экономического развития либо игнорируют данную цель, либо уделяют ей недостаточное внимание, считая ее «неэкономической».

Этим вопросам, причем в разных ракурсах - от методологического и теоретического до методического и прикладного, автор и намерен посвятить свое исследование.

Использованные источники:

1. Попов Н.А. Экономика отраслей АПК. - М.: ЭКМОС, 2012. - 305с.
2. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: направления, механизмы и риски реализации. М., 2010.
3. Толгурова З.Х., Будова А.З. Эколого-экономическая безопасность региона. Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 9. С. 165-168.

УДК: 332.14

Уянаева Х.Б., к.э.н.
ст.преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Шериева Д.А.
студент 1 курса
кафедра «Управление качеством и недвижимостью»
направление «Строительство»
Институт Управления
Кабардино-Балкарский ГАУ
Россия, г. Нальчик

СОСТОЯНИЕ МАТЕРИАЛЬНО ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ОЦЕНКА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КБР

Аннотация

Для такой отрасли как сельское хозяйство материально-техническая база всегда была базовым параметром и признаком существования. Причем в такой мере, что уровень развития и состояние развития материально-технической базы является критерием общего развития сельского хозяйства и как отрасли национального хозяйства, и как конкурентоспособность ее. Но материально-техническая базы это не просто (и вовсе) хаотичный набор материальных и технических средств, а систематизированная, целенаправленно организованная совокупность материальных, технических и технологических факторов и условий. Решающее отличие материально-технической базы от набора материальных и технических средств является целеполагающая функция объединения материальных и технических средств. В зависимости от целей и задач один и тот же набор материальных и технических средств может оказаться тем или иным.

Ключевые слова:

сельское хозяйство, материально-техническая база, фактор капитала, экономическая динамика.

Основным фактором, формировавшим в предыдущее пятилетие экономическую динамику в сельском хозяйстве выступал фактор капитала. Но возникает три вопроса: 1) какова доля различных элементов данного фактора в формирующейся экономической динамике, 2) как долго продлится это влияние, 3) каковы перспективы формируемой данным факторов экономической динамики? Логически, исходя из обобщения предыдущего отечественного и зарубежного опыта, а также исследований в данной плоскости проведенных исследователями на материалах др. регионов РФ следует заметить, что, во-первых, основное влияние оказывали так называемые средства производства и причем их активная часть, которую

статистически представляют машины, оборудования, передаточные устройства и т.п. Именно потому, что эта часть основных фондов наиболее активно передает свою стоимость на стоимость производимого продукта она в наибольшей степени оказывала влияние на динамику роста. С другой стороны, именно в эту часть основных фондов за период с 2008 по 2012 гг. приходились основные инвестиции в сельском хозяйстве. Поэтому сопоставление динамики инвестиций, а также динамики инвестиций в активную часть основных средств с динамикой валовой продукции сельского хозяйства указывает на наличие между ними высокой корреляции. Во-вторых, влияние данного фактора, по-видимому, не имеет временных границ. Дело в том, что наблюдаемая в предыдущий период динамика снижения численности занятых в сельском хозяйстве, связанное с активным старением рабочей силы, отсутствием активного притока новой рабочей силы, снижение миграционных потоков и т.п. указывает на то, что в ближайшей, а если учесть опыт западных стран и урбанизируемых территорий, и в более отдаленной перспективе, не приходится, то основным источником будет технико-технологический, сосредоточенный в активной части основных средств. Поэтому будущий рост сельского хозяйства следует связывать с развитием его материально-технической базы. Другое дело, что в самой динамике материально-технической базы не все однозначно. Речь идет, во-первых, о том, что эта динамика проявляла нелинейный характер; имели место периоды роста, снижения, стагнации, связанные с естественным насыщением объема основных средств. Грубо говоря, сельское хозяйство спонтанно переходило от периода технического и технологического голода к периоду насыщения и пресыщения, когда поступаемые инвестиции не могли быть эффективно и своевременно освоены по простой причине: новые технологи и технику не могли встроить в уже существующие технико-технологические уклады, а старая не давала необходимой отдачи. В результате отрасль сталкивалась с парадоксальной ситуацией: прирост инвестиций не давал ожидаемого прироста валовой продукции (наблюдалось снижение отдачи, которое объясняется снижение абсолютной производительной способности инвестиций, т.е. инвестиции достигали предела роста). Но стоило сбросить обороты в приросте инвестиций, как происходило снижение валовой продукции. Для рассасывания образовавшегося парадокса требовался определенный период. Это говорит о своеобразном циклическом характере влияния данного фактора. Причем цикл будет иметь непериодический характер, т.е. длина, продолжительность разных стадий цикла будет разной и, по-видимому, расширение или сжатие протяженности фаз будет меняться со временем. Но при этом эта продолжительность фаз, очевидно, будет меняться не в зависимости от времени, а в зависимости от удаленности от начала перевооружения или формирования нового технико-технологического уклада. Чем удаленнее от

начала образования нового технико-технологического уклада будет развиваться процесс перевооружения, тем длина фазы будет короче.

Проведем ранжирование видов сельскохозяйственной техники по индексу падения количества их в сельскохозяйственных организациях. Причем проведем анализ за два периода (2000 – 2013 гг. и 2005 – 2013 гг.), а также в сравнении со среднероссийскими показателями. (При этом среднероссийские показатели будут сравнены со сдвигом на 2012 г.. Понимая нарушения общего правила сопоставления явлений, мы тем не менее идем на этом. Во-первых, такое различие в размерности периодов не меняет существенно ситуацию. Во-вторых, делается оно в виду отсутствия данные по РФ в целом за 2013 г. Исходя из данных дополнений автор понимает условность некоторых данных. Но при этом эти искажения во времени не оказывают существенного влияния на исследуемую тенденцию, что является главной задачей настоящего исследования).

Прежде всего, следует указать на то, что суммарный показатель темпов роста обеспечения техникой сельского хозяйства КБР оказался за период 2000 – 2013 гг. почти на 240 пунктов ниже, чем в РФ; 396,1 против 634,7. В среднем же на один вид техники в КБР приходилось 22,0, тогда как в РФ 35,3, т.е. в РФ превышало КБР более чем на 13,3%.

Во-вторых, наблюдается абсолютное несовпадение позиций. Так, если в КБР первую позицию (наибольшее падение наблюдается по машинам для внесения в почву жидких органических удобрений (снижение составляло почти 92%), то в РФ – это комбайны кукурузоуборочные (снижение почти на 82%). Не совпадают позиции также и по наименьшему падению. Так если в КБР наименьшее падение зафиксировано по картофелеуборочным комбайнам (лишь 12,5%), то в РФ - опрыскиватели и опыливатели тракторные (28,9%).

Во-вторых, в КБР общий уровень падения как в целом по всей группе технических средств, так и по сопоставимому виду оказывается выше, чем в целом по РФ. Например, те же машины для внесения в почву жидких органических удобрений в КБР упали почти на 93%, тогда как в РФ только на 69,4%, комбайны кукурузоуборочные в РФ упали на 81,8%, тогда как в КБР на 88%, тракторы – в КБР упали почти на 81,6% тогда как в РФ – на 63% и т.д. по другим видам техники.

В-третьих, сопоставление динамики 2000 – 2013 гг. с динамикой 2005 – 2013 гг. показывает: а) изменение позиций в ранжированном ряду как в РФ, так и в КБР: в КБР первую строчку занимают доильные установки и агрегаты (17,2%), в РФ – зерноуборочные комбайны (36,4%), а последнюю строчку, соответственно, картофелеуборочные комбайны (прирост на 140%), опрыскиватели и опылители тракторные (93,9%), б) изменилась также и внутренняя структура. В результате вырос общий и средний индекс по номенклатуре. В КБР общий индекс составил 859,7%, а средний 47,8%, в РФ,

соответственно, 1058,7% и 58,8%, в) изменилась вариация в динамике индексов снижения по видам технических средств. На эту особенность указывают также и значения коэффициентов дисперсии. В частности, если в первом периоде значение дисперсии по КБР составляла 307,6, а по РФ – 156,3, то по втором периоде, соответственно, 740,4 и 189,1. Что говорит о росте неравномерности изменения численности видового разнообразия технических средств в сельском хозяйстве КБР по сравнению с РФ.

Важной характеристикой состояния материально-технической базы является внутривидовая структура, т.е. соотношение между различными видами технических средств в общем объеме технических средств. Эту особенность на наш взгляд достаточно адекватно характеризует распределение..

Использованные источники:

1. Попов Н.А. Экономика отраслей АПК. - М.: ЭКМОС, 2012. - 305с.
2. Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»: направления, механизмы и риски реализации. М., 2010.
3. Толгурова З.Х., Будова А.З. Эколого-экономическая безопасность региона. Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 9. С. 165-168.

Фазлыева Л.Н.
Башкирский Государственный Университет
Респ. Башкортостан, г. Нефтекамск

ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, СУЩНОСТЬ, СОСТАВ

В СТАТЬЕ РАСКРЫВАЕТСЯ ПОНЯТИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА, АНАЛИЗИРУЕТСЯ ТРАКТОВКА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА РАЗНЫМИ АВТОРАМИ. РАССМАТРИВАЕТСЯ СУЩНОСТЬ, СОСТАВ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ.

Ключевые слова: основной капитал, основные средства, состав основного капитала

Понятие «основной капитал» ввел в экономическую теорию шотландский экономист А. Смит. В своей книге «О природе капитала, его накоплении и применении» он писал: «… может быть употреблен на улучшение земли, на покупку полезных машин или инструментов или иных подобных предметов, которые приносят доход или прибыль без перехода от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения. Поэтому такие капиталы можно с полным правом называть основным капиталом». В.Д. Нордхаус и П.А. Самуэльсон рассматривали основной капитал как состоящий из тех произведенных благ длительного пользования, которые, в свою очередь, используются в качестве ресурсов в дальнейшем производстве. Фундаментальным свойством основного капитала они

называли то, что он «одновременно является как ресурсом, так и продуктом». Причем на этот ресурс распространяется право собственности, которое «определяет способность людей или фирм владеть, покупать, продавать и использовать его».

Ниже приведена таблица с определениями в экономических словарях термина «основной капитал» (таблица 1).

Таблица 1 - Подходы различных авторов к определению понятий «основной капитал» и «основные средства»

Автор определения	Определение
А. Смит (классическая школа)	Основной капитал — капитал, направленный на улучшение земли, покупку полезных машин или инструментов или иных подобных предметов, которые приносят доход или прибыль без перехода от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения
К. Маркс (марксизм)	Основной капитал — часть производительного капитала, которая целиком участвует в процессе производства и переносит свою стоимость на производимую продукцию долями по мере износа
П. Самуэльсон (неоклассический синтез)	Основной капитал — блага длительного пользования, которые, используются в качестве ресурсов в дальнейшем производстве, одновременно является как ресурсом, так и продуктом, на него распространяется право собственности
В. К. Скляренко и В. М. Прудникова	Основные средства — совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, действующих в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняющие на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносящие свою стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений
В. Ф. Гарбузов	Основные средства — это денежные средства, вложенные в имеющиеся основные фонды

Многообразие трактовок «основной капитал» вытекает из разнообразия сущностных сторон этой экономической категории. В западной экономической мысли наблюдаются несколько подходов к определению основного капитала как экономической категории, однако все они сводятся к мысли, что основной капитал представляется как сумма капитала, вложенного в капитальные активы, который участвует

в нескольких циклах производства, т. е. основной капитал полностью отождествляется с основными средствами[3, с.345].

В российской учетной практике основные средства являются частью основного капитала, наряду с нематериальными активами, доходными вложениями в материальные ценности и долгосрочными финансовыми вложениями. Следовательно, равнозначность этих понятий и их взаимозаменяемость невозможна.

В социалистической экономике категория «основной капитал» была исключена из терминологии, и появилось понятие «основные фонды».

Основной капитал организации является частью производительного, базового капитала, который многократно и полностью участвует при воспроизводстве товара. К нему можно отнести также ту часть денежных потоков, которая была затрачена на строительство сооружений, зданий, приобретение машин, инструмента и оборудования. После того как товар реализовали, основной капитал будет возвращаться предпринимателю по частям. Рассмотрим более подробно особенности его структуры, состава и функционирования[6, с.33].

Основной капитал – денежные потоки, которые вложены в основные фонды. Он изменяет свою вещественную форму, проходя ряд последовательных и взаимосвязанных между собой стадий: Инвестирование в реальные активы (сооружения, здания, оборудование, машины и прочее), а не в финансовые (облигации и акции). Производство товаров и потребление ресурсов. Разработка стратегии их реализации. Постепенное перенесение стоимости труда по мере морального и физического износа на производимый продукт. Для этого используются специальные денежные средства – амортизационные отчисления, которые включают в себя издержки обращения и производства. Этап возмещения, когда начисленная амортизация начинает превращаться в денежное выражение (выручка и себестоимость). За счет данных средств вновь происходит закупка оборудования и его постоянное обновление[4, с.123].

Рассмотрим кратко, что представляют собой некоторые из них.

При балансовой оценке основной капитал – это те деньги, которые пошли на первоначальную закупку основных фондов. Сюда включаются расходы на транспорт при доставках, на монтажные работы, наладочные и т.д. Цены берутся из расчёта тех, которые действовали на момент обустройства объекта.

При восстановительной оценке основной капитал – это стоимость основных фондов уже на сегодняшний день и учёт искажения ценового фактора в связи с инфляцией и другими социально-экономическими процессами. Чтобы высчитать восстановительную стоимость, применяются:

а) метод индексации балансовой стоимости;

б) метод пересчёта напрямую балансовой стоимости по отношению к

тем ценам, которые сложились на начало января очередного календарного года.

Остаточная стоимость – это та разница в ценах, которая возникает между первичной стоимостью и износом основных фондов, выраженном в деньгах. Остальные методы также имеют своё определённое значение.

Такова структура основного капитала. Но она может изменяться в зависимости от сферы деятельности предприятия, его политики, стратегических целей и тактических задач.

В состав основного капитала входят:

Основные средства, то есть такая часть имущества, которая используется как средства труда в процессе производства продукции, выполнения работ или оказания услуг. Данные денежные потоки могут быть использованы для того, чтобы управлять компанией в течение определенного периода, который должен обязательно превышать двенадцать месяцев. В состав основных средств входят также земельные участки и прочее, которые находятся в собственности данной организации. Речь идет о денежной оценке ОФ и ценностей, которые имеют длительный период службы.

Незавершенные инвестиции с долгим сроком включают в себя затраты на формирование и увеличение их размеров. Помимо этого, к ним относятся такие вложения, которые были нацелены на покупку системы внеоборотных активов, не предназначенных для продажи

Долгосрочные инвестиции в ценные госбумаги, облигации и другое, а также в уставные капиталы иных организаций[8, с.45].

Нематериальные активы, к которым относятся авторские права на результат интеллектуальной деятельности. В их составе учитывают также деловую репутацию компании и систему организационных расходов (например, связанных с образованием юрлица, оформлением уставного (складочного) капитала и так далее).

Основной капитал включает в себя также:

Здания как один из видов фондов, включающих в себя систему архитектурно-строительных объектов. Базовым их назначением является формирование условий для жилья, труда и социально-культурного обслуживания сотрудников, а также сохранение материальных ценностей.

Сооружения как объекты инфраструктуры, необходимые для оптимального обслуживания процесса производства[7, с.50].

Силовое и рабочее оборудование и машины – небольшую часть капитала, который используется в процессе производства товаров.

Регулирующие, измерительные устройства и приборы, а также вычислительную технику.

Основной капитал должен формироваться в соответствии с его спецификой, политикой и целями. Однако для их достижения в ситуации

современного рынка необходима постоянная корректировка данного процесса.

Итак, основной капитал – это выражение основных производственных фондов предприятия в денежном эквиваленте. Он необходим, чтобы вычислить в конкретных суммах степень изнашиваемости элементов основных фондов и выделения соответствующих средств для восстановления производственной материальной базы. Т.к. основные фонды предназначены для долгосрочной эксплуатации, а условия воспроизводства и восстановления меняются достаточно быстро, оценка основного капитала производится несколькими методами: балансовая оценка или первоначальная, восстановительная, ликвидная, остаточная, среднегодовая.

Использованные источники:

1. Аграпонов Б.Н. Внутренние финансовые ресурсы предприятия и кредит / Б.Н. Аграпонов. М.: Финансы, 2013. - 63 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: ВидавництвоНіка-Центр, 2013. 598 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес2014- 1120 с.
4. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). М.: ИНФРА-М, 2014. 240 с.
5. Зятковский И.В.. «Основы управления финансами»- М.: Финансы, 2011. - 363 с
6. Золотарев М.Г. Основные средства: теория и практика / М.Г.Золотарев // Деньги и кредит. 2014. - №12. - С.32-35.
7. Лисициан Н.С. Финансовые источники основных средств / Н.С.Лисициан // Вопросы экономики. -2014. -№2. С.48-58.
8. Родионова В.М. Л.А. Основные средства промышленности / Родионова В.М. Л.А.Ротштейн. — М.: Финансы и статистика, 2015. - 95с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. 4-е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 2010.- 688 с.
10. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И.Гончаренко и др./Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 2013. - 432с.
11. Финансы предприятий / Н.В.Колчина, Г.Б.Поляк, Л.П.Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В.Колчиной. М.: ЮНИТИ, 2010. - 413с.
12. Экономика предприятия: Учебник / В .Я. Горфингель, Е.М. Купряков, Р.П. Просолова и др.; Под ред. В. Я. Горфингеля, Е.М.Купрякова. М.: ЮНИТИ, 2014. - 366 с.
13. Экономика предприятия: Учебник/ Л.Я. Аврашков, В.В. Адамчук, О.В. Антонов и др.; Под ред. В.Я.Горфингеля, В.А.Ивандера. 2-е изд. - М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2013. - 742 с.

УДК 316.7

Фаррахова А.Г.
магистрант
ФГБОУ ВО «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.*

В жизни каждой женщины наступает момент, когда она встает перед выбором – карьера или семья. Конечно, есть женщины, которые умеют совместить и то, и другое, но очень трудно определить насколько хорошо у них это получается, и, достигая карьерных успехов, не возникают ли в это же время проблемы дома. Поэтому, перед тем, как сделать выбор, очень важно взвесить все «за» и «против», и попробовать найти компромисс. Это поможет честно ответить на вопрос, чем вы готовы пожертвовать, семьей или карьерой [1].

Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства. Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и среднем специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы впоследствии стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [2; 3].

Женщина и карьера – тема тонкая, и многие считают, что не имеют никакого морального права жертвовать семьей. Однако и самопожертвование может обернуться катастрофой, особенно если женщина от природы богато одарена. В этом случае при отказе от самореализации она может ждать очень больших проблем и даже катастроф. Проще пойти на зов своей внутренней природы, чем пытаться ее ломать. Даже если окружающие

какое-то время будут против, следует проявлять уверенность, и тогда через какое-то время они примут Вашу волю, как должное.

Карьера женщины – одна из важнейших составляющих ее счастья. Известно, что на чужом несчастье своего счастья не построишь. Верно и обратное: на своем несчастье чужого счастья не построишь. Как бы альтруистичны мы ни были, всегда надо понимать, что любой человек живет для себя. В конце концов, женщина потому и выходит замуж, что печется о себе, своем счастье и благополучии [4].

Гармония в браке во многом зависит от умения блюсти свою территорию, иметь что-то свое: работу, хобби, круг общения. Многие женщины ошибочно считают, что полностью «прогнувшись» под мужа и детей, они заслужат больше любви и уважения. Однако на деле все выходит с точностью да наоборот. Никто не ценит того, что дается слишком легко. Женщина не должна быть чересчур доступной даже в браке, она не должна целиком и полностью принадлежать мужу и детям, и тогда они будут ее больше ценить и уважать[5].

Наличие любимой работы позволяет абстрагироваться от семейных хлопот, а любящая семья помогает отключиться от рабочих задач. Это создает некий баланс в жизни. Женщина, занимающаяся исключительно домом, нередко оказывается в неком вакууме, внутреннем тупике. В итоге накапливается стресс, и семейная жизнь начинает либо трещать по швам, либо перестает приносить прежнее удовлетворение.

«Ходить на работу» и «делать карьеру», – это совершенно разные понятия, как для сильного, так и для слабого пола. Только мужчины, делая карьеру, имеют, как правило, крепкий тыл, – заботливую жену, которая решает за него практически все домашние проблемы. А бизнес-леди должны сами заботиться о семье и при этом еще добиваться успехов на профессиональном поприще. Поэтому часто они остаются одинокими [6].

Очевидно, что профессиональная деятельность является одной из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом. Однако отсутствие равных возможностей для самореализации, профессиональной карьеры не позволяет состояться многим женщинам-специалистам.

Миф об успешном совмещении карьеры и семьи возник еще в советское время, подтверждая провозглашенное после революции равенство между полами. Правда, это равенство в реальности оборачивалось двойной нагрузкой для женщины: на работе и дома, при крайне неустроенном быте. С конца прошлого века этот миф стал усиленно пропагандироваться средствами массовой информации в фильмах, телешоу и рекламе. Успешные бизнес-леди делают карьеру, имеют заботливого мужа и счастливых детей. С

одной стороны, за последнее время женщины действительно стали активнее проявлять себя в профессиональной сфере, увеличилось количество женщин-руководителей. Однако чтобы этот процесс не зашел слишком далеко, параллельно работает другой стереотип, внушающий успешной женщине, что все-таки ее главное предназначение – быть женой и матерью. «Попробую совместить», – думает она, но понимает, как это трудно, только когда попробует. А может и не понять, и винить во всем себя – это она такая неспособная, у нее мало сил, или она просто плохая мать.

С помощью этих полярных стереотипов массового сознания общество регулирует демографическую политику (женщину, независимо от ее социального положения, все-таки надо убедить рожать), и, в то же время, контролирует женскую социальную активность (женщина должна работать, но не на ключевых постах) [7].

Безусловно, каждой женщине следует делать свой выбор самостоятельно в соответствии со своими личными качествами, предпочтениями, обстоятельствами жизни. Однако возможность такого выбора сильно зависит от того, какую экономическую и моральную поддержку окажут ей государство и общество на каждом из выбранных путей. Полноценное совмещение карьеры и семейных обязанностей для женщины возможно. Об этом говорит опыт многих западных стран. Но для этого необходимы серьезные изменения в массовом сознании и принципиально иная государственная политика в области семьи и детства. Общество не должно загонять женщину в угол стереотипами о естественном предназначении. Следует усиленно пропагандировать равенство ролей в семье. Мужчина, берущий больничный по уходу за ребенком, не должен выглядеть «белой вороной», являясь объектом насмешек коллег и вызывая возмущение у начальства. Политика малых компаний и крупных предприятий должна строиться в духе нетерпимости к дискриминации женщин. Кроме того, необходима система доступных детских учреждений, располагающих высококвалифицированным персоналом. Без таких изменений стереотипы так и останутся или тормозом женской социальной активности, или недоступным в реальности идеалом, по пути к которому женщина будет лишь растрачивать свое физическое и душевное здоровье.

Использованные источники:

1. 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.
2. 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.

3. 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.
4. Игебаева Ф.А., Шарипова Э.Я. Профессиональная карьера женщин и семья. // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 43. С. 387-390.
5. Игебаева Ф.А. Женщина перед выбором: семья или карьера? //Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум». № 6 (19) – 2015.- С.70-72.
6. Щербич Л.И. Карьера женщины: её смысл и значение.- Самара, 1999.
7. Женский сайт «Карьера и семья» [Электронный ресурс] – Режим доступ: http://www.inmoment.ru/beauty/love/career-or-family.html

УДК: 658

Фаррахова Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Валитова Е.Г.
магистрант
Казанский инновационный университет
имени В.Г. Тимирясова (ИЭУП)
Россия, г. Набережные Челны

СУЩНОСТЬ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье сформулированы подходы к сущностным основам ключевых показателей эффективности деятельности организации. Также определены основные требования к отдельным показателям и их системам.

Ключевые слова

Ключевые показатели эффективности, сбалансированная система показателей.

Annotation

The article presents approaches to the essential basics of the key performance indicators of the organization. Also, the basic requirements for the individual indicators and their systems.

Keywords

Key performance indicators, balanced scorecard.

Все большую актуальность приобретает управление на основе показателей эффективности и результативности – сбалансированная система показателей, которая позволяет увязать цели компании с бизнес-процессами и текущей деятельностью сотрудников, выявить направления улучшения

существующих позиций, оценить деятельность компании.

С помощью ключевых показателей эффективности можно отследить текущую ситуацию в организации в стратегической перспективе, проанализировать деятельность персонала и организации таким образом чтобы скорректировать действия для достижения в перспективе поставленных целей.

Спецификой данной системы является то, что показатели работы каждого отдельного сотрудника привязывают к общим показателям всей организации (таким, как прибыль, рентабельность или капитализация). В результате использования ключевых показателей эффективности, организация может определить направления деятельности сотрудников и подразделений, а также четко сформулировать процессы, происходящие в организации [1].

Преимущество данной системы состоит в возможности получения оценок для осуществления тактических действий в соответствии со стратегией и последующего мониторинга через ключевые показатели результатов деятельности.

Под системой ключевых показателей эффективности (KPI) понимается система финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели (или ожидаемому результату). Система сбалансированных показателей включает KPI, необходимые для каждого объекта контроля (структурные, функциональные подразделения), и методику их оценки. [2]

На основе анализа существующих подходов и методов к построению систем показателей, а также учитывая радикальные изменения, происходящие в современном менеджменте, тезисно сформулированы основные требования к отдельным показателям и их системам:

1). Показатели должны отражать эффективность использования всех основных ресурсов и функциональных областей деятельности компании.

Поскольку эффективность деятельности предприятия в целом зависит от того, насколько эффективно используются трудовые ресурсы компании, финансовые и информационные ресурсы, необходимо, чтобы система показателей в полной мере их охватывала.

2). Показатели должны быть, по возможности, как можно более простыми как в исчислении, так и в понимании экономического смысла.

Система показателей не должна требовать значительных затрат для ее поддержания. Рост сложности системы требует от работников, поддерживающих ее работу, более высокой квалификации. При этом следует обращать внимание на затраты, которые будут необходимы для внедрения и поддержания системы и сопоставить их с полезностью системы.

3). Количество основных показателей не должно быть большим, иначе

теряется их обозримость и затрудняется интерпретация.

4). Для каждого показателя должна быть указана рекомендуемая величина, по которой можно было бы измерять и оценивать достигнутый результат. При проведении анализа полученных результатов необходимо оперировать тремя величинами: плановой; фактической; рекомендуемой.

5). Показатели должны рассчитываться и предоставляться руководству в соответствии с регламентом, т.е. по утвержденной форме и плановым срокам, что дает работать системе в автоматическом режиме.

6). Методики расчета показателей желательно не менять в течение достаточно длительного периода, чтобы обеспечить сопоставимость получаемых результатов.

7). Каждый показатель следует рассматривать как плановый, так и контрольный.

8). Показатели для оценки деятельности подразделений должны отражать только те результаты, на которые могло повлиять руководство подразделения.

9). Показатели должны представляться руководству в удобной для восприятия форме. [3]

Таким образом, ключевые показатели эффективности - позволяют оценить эффективность выполняемых действий. Применять KPI можно как для оценки работы всей компании, ее отдельных подразделений так и конкретных работников. С помощью системы KPI можно не только контролировать и оценивать эффективность выполняемых действий, но и построить эффективную систему оплаты труда.

Структура системы ключевых показателей эффективности определяется в зависимости от стратегии компании. А также в зависимости от цели внедрения системы KPI на предприятии. С помощью подбора показателей, которые являются, по сути, индикаторами соответствия уровня текущих показателей деятельности стратегическим целям компании, измерителями достижимости этих целей, компания получает хорошо сбалансированную картину кратко- и среднесрочных целей, финансовых и нефинансовых показателей деятельности.

Использованные источники:

1. Варфоломеев В.П. Управление компанией по ключевым показателям эффективности / В. П.Варфоломеев, С.В. Кондратова, М.В. Захарова // Экономический анализ. – 2016. - № 8. – С.134-146.
2. Крылов, С.И. Сбалансированная система показателей и прикладной стратегический анализ в стратегическом управлении финансами // С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - №21. – С.2-14
3. Панов, М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М.Панов. - М.:Инфра-М, 2014.- 255с.

Фасхутдинова А.Т.
студент магистратуры
Казанский Федеральный Университет
Институт Управления Экономики и Финансов
Россия, г. Казань

ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Сформированный в России рыночный механизм хозяйствования требует от руководства организаций принятия эффективных управленческих, инвестиционных и финансовых решений, учитывающих уровень достигнутой финансовой устойчивости. Это во многом зависит от качества и своевременности поступления информации, что позволяет не только находить пути решения финансовых проблем, но и прогнозировать вероятность возможных неблагоприятных последствий, наихудшим из которых выступает возможное банкротство организации. Заблаговременное признание наличия проблем, предшествующих неизбежному банкротству, во многом способствует своевременному проведению необходимых мер, устраняющих развитие неблагоприятного сценария.

Финансовый учет организаций, находящихся в состоянии несостоятельности (банкротства), различается в зависимости от применяемой процедуры банкротства. Рассмотрим особенности финансового учета должника на стадиях процедуры банкротства.

В случае применения процедуры наблюдения к должнику, его финансовый учет существенно не меняется. Должник может продолжать свою хозяйственную деятельность, при этом бухгалтерский учет ведется по общепринятым правилам, но с учетом определенных ограничений, установленных федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Эти ограничения основываются, прежде всего, на появлении дополнительных расходов и затрат, не связанных с основной хозяйственной деятельностью должника. К ним можно отнести расходы на судебные издержки, оплату услуг арбитражного управляющего и расходы, связанные с его деятельностью.

Помимо возникновения дополнительных расходов вышеуказанным законом на должника накладываются определенные ограничения на совершение сделок. На совершение любых сделок необходимо письменное согласие арбитражного управляющего.

При применении процедуры наблюдения сделки могут совершаться только с письменного согласия арбитражного управляющего. Еще одной особенностью бухгалтерского учета при процедуре наблюдения является запрет на выплату дивидендов и иных доходов по эмиссионным ценным бумагам.

В случае введения финансового оздоровления усложняется

аналитический и оперативный учет. Так, у бухгалтера возникают обязанности в соответствии с графиком погашения задолженностей распределять все требования к должнику по очередности и срокам их погашения, начислять проценты на еще не исполненные обязательства, а также отслеживать исполнение графика погашения задолженностей.

Особенность бухгалтерского учета на стадии внешнего управления обусловлена разработкой и утверждением плана внешнего управления. Этот план должен предусматривать срок и меры по восстановлению платежеспособности должника. В данном случае наряду с обычной хозяйственной деятельностью должника осуществляются специфические операции по восстановлению его платежеспособности. Бухгалтерский учет при применении процедуры внешнего управления ведется по общепринятым правилам, как и на предыдущих двух стадиях банкротства, но с учетом законодательно установленных мер для восстановления платежеспособности организации-банкрота.

На этапе конкурсного производства финансовый учет должника значительно меняется. Суть изменений состоит в переходе управления организацией к конкурсному управляющему. Процедура конкурсного производства предусматривает полное прекращение основной деятельности должника, однако финансовый учет ведется по общепринятым правилам до тех пор, пока организация не будет ликвидирована.

Специфика бухгалтерского учета должника в рамках данной процедуры состоит в закрытии всех счетов должника и оставлении (или открытии) одного основного рублевого счета. Обязанностью бухгалтера на данном этапе является перевод всех денежных средств с расчетных счетов должника на один основной счет конкурсного производства.

В соответствии с законодательством о банкротстве погашаются все требования кредиторов. Однако очередность погашения требований отличается от той, которая установлена ГК РФ.

Очередность погашения обязательств следующая:

1. Судебные расходы по делу о банкротстве, оплата труда арбитражного управляющего и расходы, связанные с его деятельностью.
2. Расходы по оплате труда.
3. Коммунальные и эксплуатационные расходы.
4. Прочие текущие расходы.

Указанная очередность относится к тем обязательствам, которые возникли после принятия заявления о признании должника банкротом.

Затем погашаются требования кредиторов, возникшие до подачи заявления о признании должника банкротом. Очередность в этом случае следующая:

1. Расходы по требованиям граждан за причинение вреда жизни, здоровью, компенсация морального вреда.

2. Выплата выходных пособий, оплата труда по трудовым договорам, а также вознаграждений по авторским договорам.

3. Расчеты с другими кредиторами.

Особое внимание следует обратить на расчеты с кредиторами, требования которых обеспечены залогом имущества должника. Такие требования удовлетворяются за счет продажи стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами.

Таким образом, особенностью бухгалтерского учета на этапе конкурсного производства является необходимость учета очередности удовлетворения требований кредиторов, для чего учет ведется на отдельных субсчетах.

Особенностью процедуры конкурсного производства является необходимость составления промежуточного ликвидационного баланса, который предназначен для определения реальной стоимости имущества, соотнесения её с требованиями кредиторов и не представляется контролирующим инстанциям (за исключением случаев, установленных законом).

Актив промежуточного ликвидационного баланса должен отражать сведения о конкурсной массе, а пассив должен быть представлен собственным капиталом и обязательствами перед кредиторами [4, с. 64].

Данные бухгалтерского баланса должника на последнюю отчетную дату и промежуточного ликвидационного баланса должны быть сопоставимы. При обнаружении существенных диспропорций по статьям, по сравнению с предыдущим балансом, необходимо выявить причину их возникновения и получить соответствующие разъяснения, проверить наличие и достоверность оправдательных документов. Имеющиеся отклонения данных промежуточного ликвидационного баланса, по сравнению с данными входящего баланса (последнего баланса должника), должны быть подтверждены документально и раскрыты в пояснительной записке. Итог пассива и актива окончательного ликвидационного баланса на момент ликвидации организации должен равняться нулю.

Ликвидационный баланс обязательно представляется в государственный регистрирующий орган для внесения записи в государственный реестр о ликвидации организации. Обязательность составления ликвидируемой организацией, признанной банкротом, ликвидационных балансов, с одной стороны, и отсутствие методологических основ их содержания и формирования, с другой стороны, относятся к одному из неразработанных вопросов современного законодательства.

В случае мирового соглашения обязательства должника прекращаются путем прощения долга, предоставления отступного, обмена требований на доли в уставном капитале должника, акции, конвертируемые в акции облигации, иные ценные бумаги, новацией обязательства, иными способами

в соответствии с Законом о банкротстве.

Таким образом, финансовый учет и отчетность организации, в отношении которой применены процедуры банкротства, различны в зависимости от той или иной процедуры. В общем случае особенностью бухгалтерского учета должника является открытие субсчетов, отражающих особенности учета операций досудебной санации, группировку расходов, связанных с процедурами банкротства, особенности учета хозяйственных операций при заключении мирового соглашения, при продаже и ликвидации предприятий-должников.

Использованные источники:

1. Гуселетова А.А., Дреева В.С. Особенности бухгалтерского учета в процедурах банкротства // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8-8. С. 32-36.
2. Петрова Л.А. Особенности бухгалтерского учета, обусловленные процедурой конкурсного производства // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 5. С. 88-91.
3. Халиуллина А.Р., Корнева Д.О. Проблемы составления промежуточных и окончательных ликвидационных балансов // European research. 2016. № 8 (19). С. 63-65.

Фатеев П.В.
студент 3 курса 4445 гр.
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА. МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

АННОТАЦИЯ. Рассмотрено понятие трудовых ресурсов мирового хозяйства, новые требования, предъявляемые к рабочей силе, как к одному из ключевых ресурсов экономики, в условиях усиления глобализации производства. Определено понятие миграции, её виды, основные направления и влияние трудовой миграции на развитие мировой экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Трудовые ресурсы, рынок рабочей силы, миграция, механизм регулирования международной миграции.

Население мира в настоящее время насчитывает более 7 млрд человек. Ещё сто лет назад, перед Первой мировой войной, население мира составляло 1,8 млрд человек, к концу XX века – 6,3 млрд, к концу первого десятилетия XXI века – 6,7 млрд, а четыреста лет назад – всего около 0,5 млрд. Налицо ускорение темпов роста населения и, несмотря на то, что они начинают снижаться, остаются достаточно высокими – более 1% в год. Население в разных группах стран и регионах мира растёт с разной скоростью. [1]

В развитых странах темпы естественного прироста невелики (кроме

США) и порою даже отрицательны, но в целом население растёт, несмотря на низкую рождаемость, благодаря притоку иммигрантов из менее развитых стран и низкой смертности населения, тем не менее, доля развитых стран в общем населении мира имеет тенденцию к снижению населения. К 2020 г. в развитых странах, даже с учётом стран Центральной и Восточной Европы будет проживать (по прогнозу ИМЭМО РАН) лишь около 15% населения, к тому же постаревшему.

В группе развивающихся стран тенденция противоположна. Хотя и в этих странах уже началось снижение темпов прироста, однако, они остаются намного выше темпов роста населения в развитых странах, к тому же нетрудоспособные в отличие от развитых, представлены, прежде всего, детьми. Следует отметить, что во многих развивающихся странах существуют серьёзные проблемы с качеством рабочей силы, в первую очередь, с большим уровнем неграмотного взрослого населения. По прогнозам ИМЭМО РАН в 2020 г. доля Азии, Африки (без стран с переходной экономикой) и Латинской Америки в населении мира возрастет с 56% (в конце первого десятилетия XX века) до 60,5%.

В странах с переходной экономикой ожидается, что к 2020 году будет проживать 25,5% населения мира (к 2010 г. – 28%). Китаю, в котором проживает три четверти населения этой группы, удалось снизить темпы прироста населения до уровня развитых стран, что позволило уменьшить скрытую безработицу. Большинство остальных стран с переходной экономикой - Россия, страны Центральной и Восточной Европы на фоне экономических потрясений столкнулись с противоположной проблемой - чрезмерно медленным ростом или даже его сокращением численности населения, за исключением мусульманских республик СНГ. Полноценному экономическому росту в ряде этих стран мешает нехватка трудовых ресурсов, особенно квалифицированных. [2]

Мировые трудовые ресурсы или совокупная рабочая сила, представляют собой часть мирового населения, обладающего необходимыми для полезной деятельности в общественном производстве физическим развитием, умственными способностями и знаниями. К ним относится население в трудоспособном возрасте, работающие пенсионеры, работающие подростки моложе трудоспособного возраста.

Но не все трудовые ресурсы задействованы в экономической деятельности: часть из них учится, часть занята домашним хозяйством, часть служит в вооруженных силах. Оставшаяся часть трудовых ресурсов называется экономически активным населением (рабочей силой), предлагающей себя на рынке труда. К экономически активному населению относятся также безработные.

В 2005 г. экономически активное население мира составляло около 2 млрд. человек, из них мужчины – 60%, женщины – 40%. В США

насчитывалось 110 млн. человек экономически активного населения, в Китае – 726 млн, в Индии – 416 млн, в России – 78 млн, в Великобритании – 29 млн. человек. [3, 164]

В 2010 г. насчитывалось уже более 3 млрд. человек, что составляло более 50% всего населения мира, в том числе мужчины – 60%, женщины – 40%. Несмотря на количественный рост темпы прироста экономически активного населения снизились в среднем с 2, 0% в 1980-е гг. до 1,6% в 2000-е гг. [1, 235]

В развитых странах сосредоточено всего 16% экономически активного населения мира. Они значительно уступают развивающимся государствам по численности трудовых ресурсов (основная доля мировых трудовых ресурсов приходится на Восточную и Юго–Восточную Азию (35%), Южную Азию (20%) и Тропическую Африку (10%), но опережают их по качеству рабочей силы. В развитых странах выше общеобразовательный уровень и мобильность рабочей силы.

Рынок труда, с одной стороны, является элементом экономической системы, от эффективности его функционирования зависит развитие экономики. С другой стороны, он влияет на уровень благосостояния населения, усиливает или сглаживает противоречия между различными слоями общества.

На мировом рынке международный рынок рабочей силы существует одновременно с рынками товаров, услуг, капиталов и информации. Международный рынок труда – это не совокупность национальных рынков труда, а вся иностранная рабочая сила, используемая во всех странах мира. Трудовой потенциал, будучи важнейшим фактором производства, ищет себе наиболее активное применение и находит его не только не только в своей стране, но часто и за её пределами. Международная миграция рабочей силы является значимой частью процесса интернационализации и глобализации международной жизни.

Складывающееся соотношение экономически активного населения между странами, а также «перманентный дисбаланс национальных рынков труда» [3, 164] объективно подталкивает определённую часть населения трудоизбыточных стран к перемещению из одной страны в другую и к предложению себя в качестве товара. *Мировой рынок труда, как одна из форм международных экономических отношений, существует в виде трудовой миграции, т.е. международного переселения людей, перераспределения такого важного фактора, как трудовые ресурсы.*

Переселенческие движения по политическим, социальным, национальным, расовым, религиозным и другим мотивам существовали давно. От всех этих форм переселения людей через границы трудовую миграцию с самого начала отличали экономические причины принятия решения о переезде – низкие заработки или отсутствие работы как

единственного источника существования.

Однако не следует забывать, что первое массовое переселение рабочей силы было насильственным и не только межстрановым, но и межконтинентальным. Это было связано с развитием работорговли в XVII-XIX вв, перемещением в Северную Америку за 1650-1850 гг. 22% африканского населения. [1, 243]

Исторические типы переселенцев и социальная структура переселенческого движения изменялись. В первых двух третях XIX в. преобладала международная миграция промышленных рабочих. В последней трети XIX и первой трети XX столетий преобладала масса разорившегося крестьянства. После Второй мировой войны наиболее заметным моментом стало вовлечение в международную трудовую миграцию сотен тысяч представителей интеллигенции. Новым этапом развития переселенческого движения стала НТР, потребовавшая формирования нового типа работника, переместившая большую часть занятых в сектор духовного производства и услуг.

В международные миграционные потоки трудящихся вливались учёные, инженеры, экономисты, учителя, врачи и другие специалисты с дипломами, степенями и званиями. Перечень причин увеличился.

В настоящее время при определении причин международной миграции рабочей силы наиболее значимыми признаются следующие: неравномерность экономического развития различных стран (при ускоренном развитии выявляется нехватка трудовых ресурсов, при медленном развитии – избыток рабочей силы); национальные различия в заработной плате [4, 101] ; стремление к самореализации и творческому признанию – «утечка умов»; наложение на экономические причины миграции политической нестабильности, разного рода дискриминации [3, 165]; информационная революция, которая, с одной стороны, распространяет по всему миру информацию о возможностях и уровне жизни в различных странах, а с другой стороны, позволяет мигрантам поддерживать связи со своими родственниками на родине.[5,164]

Принято различать следующие виды международной трудовой миграции: безвозвратную; постоянную (в пределах въезда от одного года до шести лет); сезонную (в пределах одного года – сельское хозяйство, рыболовство, сфера услуг); маятниковая, челночная, приграничная (ежедневный переезд из одной страны в другую); нелегальная (незаконный въезд в поисках работы); «утечка мозгов» (учёные, специалисты редких специальностей, иногда звёзды искусства, спорта). [1, 243]

Существует несколько теоретических подходов к исследованию международной трудовой миграции. В этих исследованиях рассматриваются проблемы, связанные с состоянием национальных рынков, возможными направлениями миграции рабочей силы, положительные и отрицательные

стороны и т.д. Первой, и до сих пор самой распространённой, является неоклассическая теория, основы которой разработал Дж.Хикс в работе «Теория заработной платы». Сторонники этой теории считают миграцию положительным явлением, так как она способствует выравниванию мирового рынка труда по двум направлениям: непосредственно – через уменьшение предложения труда на рынке страны, в которой сложился избыток трудовых ресурсов и увеличение предложения в стране с их недостатком; опосредованно – через международные денежные переводы мигрантов. Основную причину миграции они видят в экономическом неравенстве между странами. Этого объяснения для определения сущности столь сложного явления явно недостаточно. В настоящее время исследователи расширяют объект исследования: отмечают резкую сегментацию рынка труда (нефтедобывающая промышленность, строительство, ЖКХ); переключаются с изучения интересов конкретного мигранта к роли семьи, обычно участвующей в принятии решения о перемене места жительства, так как с новой работой связаны перспективы всех её членов (в среднем на одного мигранта приходится три иждивенца); изучают интенсивность миграционных потоков с сохраняющимися связями между колониями и метрополиями, обращаются к теории человеческого капитала.

Термин «человеческий капитал» появился в постиндустриальную эпоху. Разработчикам теории человеческого капитала американским учёным Теодор Шульцу, Гэри Беккеру и выходцу из России Саймону (Семёну) Кузнецу была присуждена Нобелевская премия. [6]

В наиболее обобщённом и упрощённом представлении под человеческим капиталом понимаются знания, навыки и способности человека к труду, которые приносят доход в процессе производства. Капитал – особый вид отношений между людьми, определяющий успех их общей экономической деятельности. Человек может рассматриваться как рабочая сила – исполнитель функций и распоряжений и определенное количество таких людей необходимо и они действительно есть. Но человек определённой индивидуальности, интеллекта, психологии, человек, который органично вписывается в группу – это большее, чем рабочая сила – это капитал. Сторонники теории человеческого капитала рассматривают миграцию как инвестиции в человека, но только в том случае, если выгоды от вложений превышают издержки.

Роль мирового рынка рабочей силы возрастает. Связано это с тем, что в условиях научно – технологической революции, характерной для постиндустриального общества, потенциал работников, наряду с другими факторами производства, становится важнейшим фактором развития.

К рабочей силе предъявляются новые по сравнению с прошлым, требования: обладание системой профессиональных знаний и умений и

готовность их развивать и пополнять; способность обеспечивать высокое качество технологически сложной создаваемой продукции, быстро меняющейся лицо своим характеристикам;

Во многих случаях оказывается, что не хватает не просто человеческих ресурсов, не хватает человеческого капитала, т.е. таких специалистов, которые были бы способны к высокоэффективному труду и заинтересованы не только в достойной оплате их труда, но и в творческой отдаче, реализации своих способностей. [7)

Возникает вопрос: каким образом организуется миграционное перемещение? Миграция рабочей силы регулируется как на национальном, так и на международном уровнях. На национальном уровне международную миграцию фактически регулируют страны – получатели трудовых ресурсов. В настоящее время существует два подхода: «ассимиляционный» и «отходнический», реализуемых странами в той или иной пропорции. Ассимиляционный подход преобладает в США, Канаде, ЮАР, Австралии, Новая Зеландии, а отходнический в Западной Европе, странах Персидского залива, Японии.

При ассимиляционном подходе иммиграционная политика страны привлекает мигрантов на постоянное место жительства с семьёй, но без определённого заранее трудоустройства. При отходническом подходе страна принимает работников по приглашениям национальных фирм на определённый срок. При этом, как правило, условием контракта является въезд в страну без семьи. Часто работники выезжают целыми бригадами. В современной истории миграционной политики России представлены оба подхода. Ассимиляционный подход – для переселенцев и беженцев из бывшего СССР и отходнический – для трудовых мигрантов из СНГ и стран дальнего зарубежья. [3, 168; 2, 520]

Основным инструментом в регулировании выступает миграционная квота. Её рассчитывает и утверждает страна – импортёр рабочей силы. Составляющими элементами иммиграционной квоты выступают пол, возраст, состояние здоровья и образование.

На международном уровне миграция регулируется документами МОТ (Международной организации труда), Комиссии ООН по народонаселению, а также региональными и двусторонними соглашениями стран. Система международного регулирования миграционных процессов учитывает интересы как мигрантов, так и стран, участников миграционных процессов. Страна – импортёр рабочей силы в основном отвечает за прибытие и использование мигрантов. Страна – экспортёр должна регулировать отток и защиту своих граждан за рубежом.

На интенсивность протекания и формирование устойчивых направлений миграционных потоков влияют особенности визового режима, т.е. правила получения визы и особый порядок пересечения

государственной границы (визовый, безвизовый, упрощённый визовый).

Россия - крупный участник международной миграции – занимает второе место по численности мигрантов в мире, уступая США. В большей степени действует как импортёр, но также и как экспортёр рабочей силы на мировом рынке. Зарубежная рабочая сила попадает в Россию по двум каналам. Первый – официальное привлечение российскими предприятиями при посредничестве Федеральной миграционной службы. Второй – нелегальная трудовая миграция. В России учёт официального привлечения рабочей силы ведётся с 1994 года. За прошедшие годы иностранная рабочая сила привлекалась более чем из ста стран. [3, 171]

Официальное привлечение иностранной рабочей силы в Россию вызвано рядом причин как экономического, так и не экономического характера: появление массовых рабочих мест, малопривлекательных для местных жителей в связи с низкой оплатой труда; падение престижа рабочих профессий, распад системы ПТУ, возможность свободной эмиграции из России; нарушение прав наёмных работников со стороны недобросовестных предпринимателей, неблагоприятный демографический фон и др.

С появлением ближнего зарубежья возникла уникальная ситуация, когда Россия осталась практически единственной из бывших союзных республик, которая ни прямо, ни косвенно (через законы о гражданстве, земле, языке и т.д.) не закрыла свои границ для всех бывших советских граждан, желающих в неё въехать, какой бы национальности они не были.

Данные разных ведомств о количестве мигрантов в России несколько расходятся. По данным 2015 – 2016 гг. (Росстат, Главное управление по вопросам миграции МВД) в России находятся только из бывших республик СССР, 2,54 млн чел. украинцев, 1,83 млн. чел. узбеков, 978,5 тыс. чел. таджиков, 727, 7 тыс. человек белорусов, 597,2 тыс. казахов, 576 тыс. киргизов, 528,4 тыс. армян, 24,3 тыс.туркмен. [8] Эксперты РАНХиС приводят следующие. На 1 августа 2016 г. в России находились 3,97 млн.человек, которые въехали «работать по найму»В это же время тех, кто обладал разрешениями на работу и патентами было всего 1,74 млн. человек. Это лишь официальные данные – неофициальные цифры выше.

Основная часть мигрантов занята в строительстве (36%), в торговле (16,6%), обрабатывающей промышленности (13,5%), сельском хозяйстве (9,1%). [3,172]

Сложившаяся структура занятости мигрантов свидетельствует в целом об их низкой профессиональной подготовленности, но следует отметить, что в последние годы, особенно в связи с событиями на Украине, увеличился приток высококвалифицированных специалистов.

Среди наиболее привлекательных регионов для иностранцев в РФ – Москва и Московская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО, Приморский край. В совокупности они принимают 50% всего

миграционного потока в стране.

На мировом рынке Россия выступает также как экспортёр рабочей силы. Легальный выезд составляет свыше 75 тыс. человек в год. Наиболее привлекательными для высококвалифицированной рабочей силы странами остаются США, Канада и страны ЕС, Япония. Это постоянно действующий канал «утечки умов». Число российских учёных по разным данным определяется между 50 и 200 тыс. человек. Наиболее востребованы физики, биологи, математики. Значительная часть выезжающих работают по контракту в составе морских торговых и рыболовецких судов (Либерия, Южная Корея, Мальта и др.), в сфере отдыха и развлечений.

Каковы же экономические последствия миграции для разных групп стран? Однозначную оценку дать сложно, особенно в последнее время.

Развитые страны уже не справляются с людскими потоками из неблагополучных стран, растёт уровень криминала, повышается террористический уровень, недовольно местное население. При большой численности мигрантской общины возникают этнические конфликты. Значительной проблемой для принимающих стран является дополнительная нагрузка мигрантов на социальную инфраструктуру, особенно на медицинские и благотворительность.

Тем не менее, отказаться от международной миграции не представляется возможным. Для стран – импортёров рабочей силы необходимо заполнять рабочие места с тяжёлыми и вредными условиями производства, низкой оплатой труда, сложным графиком работы, непрестижными видами деятельности. Привлечение иммигрантов способствует омоложению трудовых ресурсов, решают демографическую проблему развитых стран – старение населения.

Страны – экспортёры рабочей силы получают экономические выгоды в следующих формах. Во–первых, это решение проблемы занятости в результате трудоустройства за рубежом. Во–вторых, получение доходов в виде переводов трудящихся – мигрантов из-за рубежа. Для ряда стран значение трудовых переводов как доходной статьи платёжного баланса выше, чем аналогичные суммы, полученные от экспорта товаров или услуг. К негативным последствиям миграции для стран – экспортёров можно отметить следующее: во-первых, потерю в результате эмиграции наиболее активной части трудовых ресурсов, во-вторых, «утечку умов».

По какому пути пойдёт мировое сообщество в разрешении проблем международной миграции трудовых ресурсов? Российский публицист Константин Крылов обозначает два из них. Первый путь - глобалисты (сторонники открытого мира) предлагают стереть границы, приютить всех мигрантов, дать развивать какую угодно культуру. Второй путь – применять жёсткие меры по ограничению или вообще запрещению допуска мигрантов на рынок труда. Наплыв чужаков заставляет мобилизоваться для защиты

своего. Даже Америка, созданная эмигрантами, страна с огромным опытом ассимиляции представителей любых культур, сейчас демонстрирует такую мобилизацию. [9]

Хочется надеяться, что будут найдены способы стабилизации международной миграции и совершенствования мирового рынка труда.

Использованные источники:

1. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / Е.Д.Халевинская. – М.: Магистр: Инфа-М., 2013. – 400 с.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – Изд. с обновлениями / под. ред. Проф. А.С.Булатова, проф. Н.Н.Ливенцева. – М.: Магистр, 2010. – 654 с.
3. Таймасов А.Р. Мировая экономика и международные отношения: учебное пособие / А.Р.Таймасов, З.М.Муратова, К.Н.Юсупов / под ред. А.Р.Таймасова. – М.: КНОРУС, 2016. – 288 с.
4. Суэтин А.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: учебник / А.А.Суэтин. М.: КНОРУС, 2015. – 315 с.
5. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики : учеб. пособие / И.П.Фаминский. – М.: Магистр, 2009. – 397 с.
6. Хараева М.С. Человеческий капитал - как фактор опережающего экономического развития // Креативная экономика. 2009. №3 (27) ,с. 20-27— URL:http://www.creativeconomy.ru/articles/2199/ (Дата доступа 5.12.2016)
7. Коротков Э. Управление человеческим капиталом: эффективность, деловая репутация, креативный потенциал – URL:www.vivadry.com. (Дата доступа 5.12.2016)
8. Мигранты, по домам? // Аргумеиты и факты № 47, 2016 г. – с.6.
9. Крылов К. Своя земля // Аргументы и факты № 47, 2016 г. – с.7

УДК 31

Фаткуллина Г.Р.
магистрант 2 г.о.
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН (НА ОСНОВЕ STEP-АНАЛИЗА)

Аннотация: в статье автор на основе проведенного STEP-анализа рассматривает внешнюю среду предпринимательства, состоящую из социальных, технологических, экономических и политических факторов.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, среднее предпринимательство, бизнес, Республика

Башкортостан, STEP-анализ, общество.

Abstract: In this article the author on the basis of STEP-analysis examines the external business environment, consisting of social, technological, economic and political factors.

Tags: business, small business, medium business, business, Republic of Bashkortostan, STEP-analysis company.

Предпринимательство, согласно современному экономическому словарю, является инициативной, самостоятельной, осуществляемой от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельностью граждан, физических и юридических лиц, направленной на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. [1]

Предпринимательство — важнейшее свойство рыночной экономики, пронизывающее все её институты.

Развитие малого и среднего предпринимательства в Республики Башкортостан экономически выгодно и актуально, так как развитие предпринимательство непосредственно влияет на общее состояние экономики республики, способствует созданию новых производств и рабочих мест, пополняет государственный бюджет, что особенно важно, учитывая необходимость возрождения экономики Российской Федерации в современных рыночных условиях. А также насыщает рынок товарами и услугами, развивает экономически оправданную конкуренцию и формирует налоговую базу.

Вышеперечисленное показывает, что для поддержания и дальнейшего развития предпринимательства в масштабах России и Республики Башкортостан необходимо разрабатывать меры, которые впоследствии приведут к экономическому и социальному процветанию российского общества.

STEP-анализ является комплексным инструментом оценки внешних влияний предпринимательской среды на субъект предпринимательства.

STEP (иногда обозначают как PEST-анализ) — это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют организацию. [2]

В качестве социальных фактов были изучены рождаемость, смертность и заболеваемость населения в РБ; уровень жизни, миграция в республике, а также отношение к предпринимательству жителей региона.

Анализ социальных фактов показал, что с 2000 года, не смотря на повышение рождаемости, происходит заметное увеличение естественной убыли (превышение смертности над рождаемостью), уменьшение миграционного прироста, что в сумме привело к сокращению численности населения республики. Также стоит отметить, что, как в России, так и в

Республике Башкортостан, в настоящее время женщин больше, чем мужчин (в Республике Башкортостан – на 226,7 тыс. человек).

По прогнозам, высокая смертность мужчин и низкий уровень миграционного прироста будут только ухудшаться в перспективе до 2020 года.

Не смотря на то, что уровень жизни республики за последние 16 лет вырос, но все же по сравнению с Приволжским и Центральным федеральными округами, довольно низок.

В целом, можно прийти к выводу, что критическая демографическая ситуация, неблагоприятные тенденции состояния здоровья населения высокая смертность мужского населения имеют очевидные социальные, экономические и политические последствия для будущего региона и, конечно же, не способствуют развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан.

В этих условиях необходимо принятие неотложных мер по преодолению негативных тенденций в демографическом развитии, выдвижение на приоритетные позиции улучшение демографической ситуации и охрану репродуктивного здоровья (эти факторы сложно, но возможно изменить в лучшую сторону).

В качестве технологических факторов внешней среды были изучены: государственная политика в отношении технологий; экологическая ситуация, потенциал республики в области авиа- и станкостроения, биологии и физики; программы развития, модернизации технического оснащения; применение новых открытий в предпринимательской отрасли. При анализе вышеперечисленных условий автор пришел к заключению, что, не смотря на то, что за последние десятилетия Республика Башкортостан сделала значительный индустриальный рывок, на данный момент необходимы значительные доработки, как на региональном, так и на муниципальном уровнях. Но стоит отметить, что республика располагает индустриально развитой экономикой, наукой, образованием, культурой, квалифицированными кадрами рабочих, служащих, интеллигенции для проведения необходимых преобразований и дальнейшего продвижения малого и среднего предпринимательства.

При изучении экономических факторов (кредитования в РБ, уровень инфляции, а также отношение местных предпринимателей к экономической ситуации в регионе) можно сделать вывод, что, в целом, в Республике Башкортостан сложилась положительная экономическая ситуация для развития малого и среднего предпринимательства. В республике идет активное развитие экономической сферы. Она, конечно же, неидеальна и имеет свои подводные камни, но при дальнейшем развитии данной сферы в таком же темпе в регионе сложится благоприятная атмосфера для развития малого и среднего предпринимательства.

И изучение таких политических факторов, как: инфляция, государственная политика в области поддержки и развития предпринимательства, информирование и общая характеристика политической ситуации в регионе, показало, что в Республики Башкортостан политические условия внешней среды в целом влияют достаточно положительно на развитие малого и среднего предпринимательства. Правительство республики принимает множество мер для создания благоприятной ситуации в регионе и из этого можно сделать вывод, что они реально заинтересованы в развитии малого и среднего бизнеса.

В работе были проанализированы лишь некоторые факторы прогнозного фона, которые показались автору наиболее значимыми для развития малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан.

Все факторы взаимосвязаны между собой и изменения одного повлекут за собой изменения других, так например, социальные факторы тесно связаны с социально-экономическими процессами в регионе. Периоды социальной напряженности, кризисные явления в экономике всегда сопровождаются миграционным оттоком населения из региона и увеличением смертности. Поэтому для создания благоприятного прогнозного фона для развития малого и среднего предпринимательства в Республики Башкортостан необходимо комплексно подходить к решению вопроса.

Использованные источники:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
2. http://ru.wikipedia.org

УДК 31

Фаткуллина Г.Р.
магистрант 2 г.о.
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в статье автор рассматривает малое и среднее предпринимательство в Республике Башкортостан, важность его развития, как для России в целом, так и для республики.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, среднее предпринимательство, бизнес, Республика Башкортостан.

Abstract: The author considers the small and medium entrepreneurship in the Republic of Bashkortostan, the importance of its development, both for Russia

as a whole, and for the country.

Tags: business, small business, medium business, business, Republic of Bashkortostan.

Предпринимательство, во многих станах является основой рыночной экономики. Являясь одной из конкретных форм общественных отношений, предпринимательство, осуществляемое малыми и средними предприятиями, способствует повышению материального и духовного потенциала общества, создает благоприятную почву для реализации проектов, а также объединяет общество и способствует сохранению его национального духа и национальной гордости.

Важность развития предпринимательства в Республике Башкортостан невозможно не оценить: во-первых, предпринимательство обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность.

Во-вторых, развитие предпринимательства помимо того, что быстро заполняет потребности в потребительской сфере, также довольно быстро окупается.

В-третьих, создает атмосферу здоровой конкуренции.

В-четвертых, поддерживают рыночную экономику.

Важной функцией предпринимательства является его социальная функция, заключающаяся в том, что она снижает показатели числа незанятых людей трудоспособного возраста, тем самым снижая социальную напряженность, возникающую в результате безработицы, экономических кризисов.

Развитие малого и среднего предпринимательства в РБ экономически выгодно и актуально на сегодняшний день, так как развитие предпринимательство непосредственно влияет на общее состояние экономики республики, способствует созданию новых производств и рабочих мест, пополняет государственный бюджет, что особенно важно, учитывая необходимость возрождения экономики Российской Федерации в современных рыночных условиях. А также насыщает рынок товарами и услугами, развивает экономически оправданную конкуренцию и формирует налоговую базу.

В Башкортостане насчитывается более 112 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Наибольшая доля в общем количестве субъектов бизнеса (64,3%) приходится на индивидуальное предпринимательство. Малый и средний бизнес формирует пятую часть валового регионального продукта Республики Башкортостан.

Рост числа субъектов предпринимательства обеспечен в основном за счет увеличения количества предпринимателей без образования юридического лица, число которых по итогам 2007 года выросло на 11,1% и

составило 86,2 тысяч. Количество малых предприятий в 2007 году увеличилось на 13,8% и достигло 23,3 тыс. единиц. По данному показателю республика занимает 4-е место среди субъектов Приволжского федерального округа.

По данным Федеральной службы государственной статистики, оборот малых и средних предприятий за 9 месяцев 2011 года составил 275,2 млрд. рублей и вырос по сравнению с прошлым годом на 7,3%. Доля же оборота средних и малых предприятий в общем обороте организаций уменьшилась по сравнению с аналогичным периодом 2010 года и составила 16,7%. Малыми и средними предприятиями произведено продукции на сумму 119,1 млрд. рублей, что на 14,6% больше показателя аналогичного периода.

Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Его отличительной особенностью является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества. В малом и среднем бизнесе,помимо мощной производственной базы,сосредоточиваются компетентные специалисты. Из года в год расширяется участие малых предприятий в самых различных отраслях экономики и социальной сферы.

Однако, развитию малого и среднего бизнеса препятствует большое количество ограничений, особенно на начальныхэтапах.

Анализируя предпринимательскую среду,сложившуюся в стране и в регионе, можно выделить ряд причин, которые тормозят развитие малого предпринимательства в Республике Башкортостан:

1. сложная финансовая и экономическая обстановка в стране: относительно высокая инфляция, медленное налаживание новых хозяйственных связей, низкая платежная дисциплина, высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей.
2. низкий уровень организационно-экономических и правовых компетенций предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной культуры, как в бизнесе, так и в государственном секторе.
3. негативный образ предпринимательства в обществе, который связываетего напрямую только с посредничеством, куплей-продажей.
4. недееспособность организационных и правовых основ регулирования развития малого предпринимательства на региональном уровне.
5. слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства.

Важной составляющей развития малого и среднего предпринимательства является государственная поддержка, осуществляемая на системной основе.

В 2012 году объем средств на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в рамках реализации Республиканской

программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2012 год, утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 29 марта 2012 года N 84, составил 113,5 млн. рублей. На условиях софинансирования из федерального бюджета привлечено 362,5 млн. рублей.

Развитие малого предпринимательства является одним из основных факторов устойчивого социально-экономического развития республики, оно способствует формированию среднего класса в обществе.

Таким образом, развитие малого предпринимательства является одним конкретным индикатором экономического и социального здоровья государства.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Они создают среду и дух предпринимательства, без которых невозможна рыночная экономика, обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Они способны быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, сравнительно быстро окупаться и создавать атмосферу конкуренции.

Развитие малого и среднего предпринимательства в РБ является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка предпринимательства должно и дальше рассматриваться в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. https://www.bashkortostan.ru/

УДК 338.1

Федорец Е.В.
студент
факультет экономики и права
Горяинова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра политической экономии и истории экономической науки
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Москва

СПРОС НА ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗ

В статье рассмотрены основные современные проблемы образования, которые прямо или косвенно имеют влияние на спрос. Иными словами, рассмотрена оценка текущего состояния сферы образования и прогноз.

Также представленные возможные пути решения и оптимизации самых актуальных тезисов.

Ключевые слова: образование, выпускники, спрос, рынок труда, высшее образование, специалист.

In the article the basic modern problems of education, which directly or indirectly have an impact on demand. In other words, we consider the estimation of the current state of the education sector and the forecast. Also presents possible solutions and optimization of the most relevant abstracts.

Keywords: education, graduates, demand, labour market, higher education, specialist.

Существует несколько основных проблем в сфере высшего образования, а именно: качество высшего образования падает, выпускники ВУЗов не работают по полученной специальности, слишком много студентов получающих высшее образование, и слишком мало специалистов со средним профессиональным образованием – вот основные тезисы, которые будут рассмотрены в статье.

В целом в масштабах страны обеспечен высокий уровень доступности образования на всех уровнях. В преддверии Дня студента Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представил данные опроса о том, как россияне оценивают состояние российской системы образования и сегодня и 25 лет назад, о каком образовании мечтают для своих детей.

Доступность высшего образования, по мнению половины россиян (53%), в наши дни ниже, чем в советское время. При этом только 20% опрошенных сегодня оценивают состояние системы образования как «плохое» или «очень плохое» - эта доля ниже показателя 25-летней давности (27%), тогда как 33% считают его «хорошим» или «отличным» (против 8% в 1991 г.).

Качество высшего образования падает.

Проблема ясна, работодателя не удовлетворяет подготовка молодых специалистов, а следовательно им приходится доучивать их , либо вовсе не брать на работу. Структура подготовки кадров не отвечает строению экономики России как качественно, так и количественно, то есть переизбыток несоответствующих кадров не является хорошим показателем системы образования.

Современный этап технологического развития обусловил беспрецедентные возможности для создания принципиально новых и более эффективных методик и способов обучения. Вместе с этим оригинальные подходы имеют место и в научной среде, где активно используются последние разработки, однако далеко не всегда внедрение новых концепций и программ, способствующих развитию и охотно принимается ответственными лицами[1]. Но не только этим объясняются проблемы

современного образования и науки, которые делают невозможным дальнейшее развитие. Стагнации педагогической деятельности, к примеру, способствует несколько факторов, виновниками которых являются и учителя, и сами учащиеся, и малоэффективный государственный аппарат.

Все меньше преподавателей практиков остается в ВУЗах, и все больше теоретиков, рассуждающих о хороших временах молодости. Преподаватели должны ставить перед собой четкие задачи, связанные с будущими знаниями студентов, а именно: что они должны знать и с чем должны уметь работать после окончания курса.

Конечно, невозможно рассмотреть снижение качества образования без бюрократической составляющей. Преподаватель проводит больше времени с канцелярскими принадлежностями, чем со своими студентами. Заполняя всевозможные формы и отчеты, у них физически не хватает времени на проработку занятий и качественной обратной связи студентам.

Люди стремятся получить высшее образование и готовы инвестировать время, силы и деньги в свое будущее, но видимо этого не достаточно…

Выпускники ВУЗов не работают по полученной специальности.

Здесь может быть несколько подводных камней у данного вопроса:

1. А правильную ли специальность выбрал выпускник? Выбор родителей или ребенка?

Под словом «правильная» понимается специальность, которая подходит ему по профессиональной ориентации, которая нравится и интересует его. С этим вопросом должна помочь разобраться школьная система образования, а точнее профессиональной работа в школе (изучение профессий).

2. Качественный персонал в ВУЗе.

Многим перестают нравиться специальности, потому что во время обучения профильный предмет скучно и не интересно преподнесли, а следовательно «не зацепили». Форма подачи предмета – это качество, которое играет решающую роль в восприятии знаний. Скучные, нудные лекции, прочитанные монотонным тихим или чрезмерно громким голосом, не могут быть восприняты должным образом. Лекции не должны быть сухим изложением фактов, материал должен уметь заинтересовать слушателей.

3. Рынок перегружен.

Вакансий меньше, чем хотелось бы. Требования к кандидату базируется на уровне – высшее образование и стаж работы минимум 3 года. Вытекает разумный вопрос, где студенту очного отделения взять стаж работы от 3 лет после окончания ВУЗа. Поэтому требования на работе, за редким исключением, не соответствуют знаниям и опыту современных выпускников.

Слишком много студентов получающих высшее образование, и

слишком мало специалистов со средним профессиональным образованием.

В связи со спецификой развития Российской экономики во многих сферах ощущается определенный дисбаланс который неминуемо будет накладываться и на сферу образования. Меняется время, а вместе с ним и профессиональные ориентиры. Сейчас курс будущих студентов падает на престижные профессии, с заработками выше среднего и с соответствующим социальным статусом .

Например, такие направления, как «транспорт», «сельское хозяйство», «лесное дело» у абитуриентов не популярны. На этих направлениях – тревожная ситуация, туда идут абитуриенты со средним баллом около 55, при этом выделяется много бюджетных мест (почти 12 тыс. мест – «Транспортные средства», почти 15 тыс. – «Сельское и рыбное хозяйство»). Сокращением бюджетных мест проблему не решить, так как эти отрасли нуждаются в кадрах. Очевидно, нужны государственные меры по повышению привлекательности карьеры в этих отраслях.

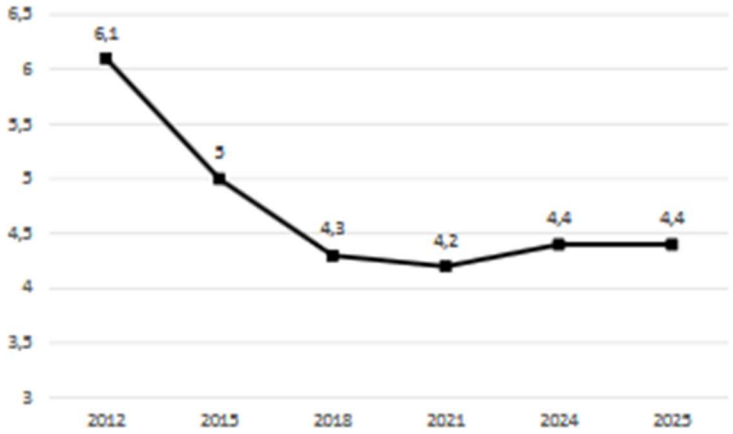


Рис.1. Прогноз числа студентов российских вузов до 2025 г., млн.человек.

Подводя итог можно сделать вывод, что спрос на образование в России есть, и он растет, тем самым предъявляя все больше требований, как к будущему учебному заведению, так и к поступающим. Однако существует ряд проблем, с которыми можно и нужно работать.

В заключении можно отметить, что все проблемы могут быть решены, если наше общество будет постепенно переводить их в категорию «задачи» и преодолевать новые трудности. Также, необходимо пересмотреть бюрократическую составляющую образования, так как именно личное общение преподавателя и студента, является условием для развития функциональной грамотности и диалога культур.

Использованные источники:

9. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В. Микроэкономика. Учебно-методический комплекс / Москва, 2009.

10.Фридман А.А. Лекции по курсу микроэкономики продвинутого уровня.- М.: ГУ ВШЭ, 2008
11.Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика. Промежуточный уровень.- М.: ИНФРА - М, 2008
12.Розанова Н.М.Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов. -М.: Юрайт, 2012

УДК 614.27

Федосеева М.Ю.
студент 1 курса
факультет базовой подготовки
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ: ОПЫТ США

В статье рассматриваются вопросы о фальсификации лекарственных препаратов, превратившихся в глобальную проблему. Рассмотрены статистические данные, факторы, способствующие распространению подделок и пути решения проблемы. Сделан вывод о значимости данной проблемы и важности ее решения.

Ключевые слова: лекарственное средство, фальсификация, подделка

Fedoseeva M.Y.
first-year student
Basic Department
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Russia, Novosibirsk

FALSIFICATION OF MEDICINE: THE USA EXPERIENCE

That article deals with the falsification of medicine that has became a global problem. We have considered the statistical data, causes that has made it possible to fabricate and the ways to solve its problem. This problem is very important and it must be solved.

Keywords: medicament, falsification, tampering

Актуальность изучения вопроса подделки лекарственных средств связана с угрожающими масштабами распространения данного явления в Соединенных Штатах Америки. На данный факт было обращено внимание Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) в 1987 г. [4].

Качество подделок возросло настолько, что порой их практически невозможно отличить от оригинала. Ежегодно подделываются десятки наименований лекарственных препаратов, в том числе всемирно известных торговых марок.

По определению ВОЗ «фальсифицированным считается любой

фармацевтический препарат, информация о котором, изложенная на этикетке, является умышленно вводящей в заблуждение относительно идентификации или происхождения препарата» [7].

Стоимостная оценка фальсификата затруднена. Однако, по данным конгресса Международной фармацевтической федерации (FIP), он может составлять до 15% общего оборота лекарственных средств [2, 3].

Озабоченность контролирующих органов США вызывают не только поддельные лекарства, которые производят на территории страны, но и те, которые ввозятся из-за рубежа. По оценкам экспертов, импортный фальсификат составляет до 8% [5].

Следующей дорогой проникновения подделок является интернет, где через электронные аптеки распространяются лекарства. Так, значительное количество препаратов, повышающих сексуальную функцию, продается данным способом. В 2002 г. властями США была выявлена организованная группа, поставляющая препарат Виагра в США через штаты Невада и Колорадо из Китая и Индии [5].

На государственном уровне в США создано управление по санитарному надзору за качеством продуктов и медикаментов (Food and Drug Administration – FDA), контролирующее производителей лекарственных препаратов. Конечной целью FDA его подразделения по уголовным расследованиям фальсификата лекарственных средств (FDA's Office of Criminal Investigations) является нахождение методов борьбы с данным явлением в США.

На рисунке представлено количество случаев выявления фальсификата на территории США за период 1997-2010 гг. [6]. Диаграмма свидетельствует о динамике увеличения выявлений фальсификата.

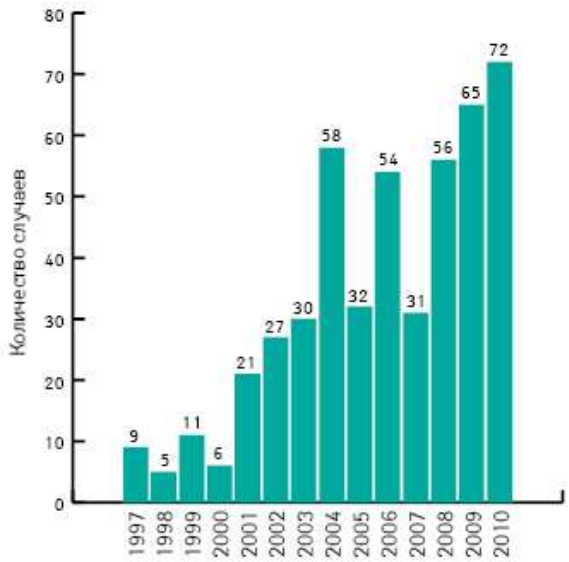


Рис.1. Количество случаев выявления фальсификата в США за 1997-2010 г. [6]

Велика роль общественных организаций по информированию американского общества о проблемах подделки лекарственных средств. Так, создано «Партнерство ради безопасных лекарств», которое путем информирования потребителей об опасности фальсификата снижает риски для больных людей [2]. Общественность США получает информацию о выявленных контрафактных лекарственных средствах и мерах, принятых соответствующими органами.

Потенциал фармацевтической науки и промышленности характеризует возможности государства противодействовать внешним и внутренним угрозам [8, с.124]. Развитие фармацевтической промышленности тесно связано с уровнем экономического развития [9, с.89]. Необходимость государственного контроля фальсифицированных лекарств связано с сохранением человеческого потенциала.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что остро стоит проблема фальсификации лекарственных средств. Вред может быть причинен как отсутствием действующего вещества, так и наличием потенциально опасных компонентов. Причем ущерб наносится как отдельным пациентам, так и обществу в целом. Именно поэтому в США на государственном уровне уделяется пристально внимание для устранения данной проблемы.

Использованные источники:

1. Зординова К.А. Проблема фальсифицированных и субстандартных лекарственных средств в мире и в Казахстане / К.А Зординова, М.Ж. Ташкеева, Г.М. Гуламова // Вестник КазНМУ, №1. 2015. С. 459-464. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/problema-falsifitsirovannyh-i-substandartnyh-lekarstvennyh-sredstv-v-mire-i-v-kazahstane (Дата обращения: 01.12.16)
2. Косенко В.В. Фальсифицированные лекарства – глобальная проблема / В.В Косенко, А.В. Быков, А.П Мешковский // Вестник Росздравнадзора. 2009. № 3. С. 14-26. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/falsifitsirovannye-lekarstva-globalnaya-problema(Дата обращения: 01.12.16)
3. Чапкевич Л.Е. Контрафактная и фальсифицированная продукция: проблемы и пути их решения / Л.Е Чапкевич // Право и экономика. – 2005. № 6. URL: http://www.center-bereg.ru/b15622.html (Дата обращения: 01.12.16)
4. Юмашева И.П. Фармацевтический рынок: проблема фальсификации лекарственных средств / И.П. Юмашева // Вестник ТГУ, т.16, вып.3, 2011. С/ 897-900. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/farmatsevticheskiy-rynok-problema-falsifikatsii-lekarstvennyh-sredstv (Дата обращения: 01.12.16)
5. Режим доступа: URL: http://www.provisor.com.ua/archive/2005/N6/art_32.php (Дата обращения: 01.12.16)
6. Режим доступа: URL: http://www.apteka.ua/article/96987 (Дата обращения: 01.12.16)
7. Department of Essential Drugs and Other Medicines. Guidelines for the

Development of Measures to Combat Counterfeit Drugs. Geneva, Switzerland: World Health Organization; 1999. URL: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/65892/1/WHO_EDM_QSM_99.1.pdf (Дата обращения: 02.12.16)
8. Колесова, Т.Л., Тропникова, В.В. Тенденции развития фармацевтического рынка// Т.Л.Колесова, В.В. Тропникова/ В сборнике: РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. Сборник статей Международной научно-практической конференции (5 марта 2015 г., г. Уфа). Ответственный редактор: Сукиасян А.А. ООО «Аэтерна», 2015. 2 ч. Ч.2/ - Уфа: Аэтерна, 2015. С.123-128. [Электронный ресурс]: http://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK62-2.pdf (Дата обращения: 05.12.16)
9. Колесова, Т.Л., Тропникова, В.В. Развитие фармацевтической промышленности в России как элемент стратегии сохранения здоровья нации // Т.Л.Колесова, В.В. 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.85-90.

УДК 001.201

Федотова Е.А.
студент 2 курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
«Институт Экономики и управления»
Кузбасский Государственный Технический Университет
Россия, г. Кемерово

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Кемеровская область – это крупный промышленный регион России с высоким экономическим потенциалом, который играет главную роль в экономике не только Сибири, но и всей России. Базовыми отраслями промышленности региона являются металлургия и угольная промышленность. Также в регионе достаточно развита химическая промышленность, энергетика и машиностроительная отрасль.

Здесь сосредоточено более 30% производственного потенциала Западно-Сибирского региона, поэтому он наиболее промышленно развитый и перспективный регион Сибири с государственным запасом полезных ископаемых. Помимо минеральных ресурсов, Кемеровская область известна своими лесными и водными богатствами, но основным является уголь. На территории Кузбасса сосредоточено 67% запасов угля России. На

сегодняшний день по подсчетам ученых значительная часть полезных ископаемых остается еще неразработанной, запасы каменного угля составляют более 830 млрд. тонн.

Именно она совместно с энергетикой вносит большой вклад в ВРП – 50%, из них 30% принадлежит угольной промышленности и почти 20% – электроэнергетике. Кузбасс занимает 1 место по добыче угля в Сибирском ФО и в России, его удельный вес составляет 60% в России и 70% в Сибирском ФО [5].

Кемеровская область экспортирует более тысячи видов промышленной продукции во все экономические районы России, а также в 73 страны мира, в том числе уголь, чугун, кокс, прокат, алюминий, цинк, ферросплавы, строительные материалы, минеральные удобрения, пластмассы, химические волокна, синтетические смолы, искусственные ткани, лесоматериалы, электротехническую продукцию, продукцию тяжелого машиностроения и многое др. Кузбасс поднялся на первое место по объему отгруженных товаров собственного производства, перевозке грузов и т.д. По размеру собранных в бюджет налогов, прибыли приобретенной предприятиями, а также среднедушевому доходу населения Кемеровская область занимает 2-е место, уступая Красноярскому краю.

Растущая электроемкая экономика Кемеровской области постоянно требует ввода новейших генерирующих и сетевых мощностей. Согласно «Программе социально-экономического развития», потребление электроэнергии в регионе к 2018 г. возрастет с 36,6 млрд. кВт ч как минимум до 45 млрд. кВт ч. Основными точками роста электропотребления станут Анжеро-Судженский, Новокузнецкий, Прокопьевский и Кемеровский. Здесь прогнозируется интенсивное развитие угольной промышленности, а так же предприятий черной металлургии, машиностроения и металлообработки. Для покрытия роста электропотребления и обеспечения надежного энергоснабжения потребителей планируется существенно повысить установленную мощность Кемеровской энергосистемы. В частности ПАО «Кузбассэнерго» вводит новый угольный энергоблок мощностью 660 МВт на Томь [4].

По данным областного Департамента экономического развития опираясь на данные «Кемеровостата», рост промышленного производства Кузбасса обеспечен увеличением объемов добычи угля на 7%, газа горючего природного – на 10,4%, производства концентрата железорудного – на 8,7%, кокса металлургического из каменного угля – на 3,1%, нефти, поступившей на переработку – на 4,2%, удобрений – на 1,9%, изделий для железнодорожных и трамвайных путей – на 15,1%, радиаторов центрального отопления – на 10,7%, светильников и устройств осветительных – на 10,7%, мяса и субпродуктов пищевых убойных животных – на 2,2%, мясных полуфабрикатов – на 1,7%, цельномолочной продукции – на 2,1%,

сливочных масел – на 25,5%, муки – на 31,9%, трикотажных изделий – на 1,8% [1].

Неустойчивость развития экономики Кемеровской области обуславливается главным образом высочайшей зависимостью экономики региона от конъюнктуры глобальных сырьевых рынков. Основные трудности развития региона:

1. Низкая диверсификация экономики, а конкретно зависимость региона от трех основных отраслей индустрии.

2. Высокие темпы роста себестоимости главных видов промышленной продукции, к примеру, издержки на добычу 1 т угля возрастают ежегодно примерно на 20 %.

3. Высокие транспортные издержки производителей, так как главные потребители угольной и металлургической продукции находятся на расстоянии более 4-5 тыс. км от Кемеровской области.

4. Ограниченность своей сырьевой базы для компаний черной металлургии.

5. Отклонение системы профессионального образования запросам рынка. В нашем регионе актуальной проблемой является недостаток специалистов – квалифицированных рабочих.

6. Проблема сбыта Кузнецких углей.

Причины, по которым угольная индустрия в стране у нас развивается довольно медленно, существует не мало. К главным проблемам этой отрасли относят: затянувшуюся «газовую паузу» и значительную удаленность мест добычи от основных потребителей.

Так же значительными проблемами угольной промышленности в Кемеровской области и в Кузбассе в целом, считаются загрязнение окружающей среды и тяжелые условия труда.

Меры и решения, появившихся проблем со сбытом угля должны делиться с одной стороны – между государством, и с другой – производителями угля. В первую очередь необходимо уменьшить объемы поставок угля из Казахстана, которые в прошедшем году уже достигли 43 млн. т (т.е. 12 % объема добычи угля в России за 2015 г.). От государства для этого требуется предпринять традиционные протекционистские меры, обширно применяемые во всем мире для защиты российского производителя, т.е. увеличить таможенные пошлины на ввозимый в Россию уголь. Одной из мер может появиться так же резкое (более чем в 10 раз), повышение платы за выбросы, в этом случае Казахский уголь станет неконкурентоспособен [2].

Более активного, вмешательства государства требует ситуация с постоянным ростом тарифов на железнодорожные перевозки. Несмотря на все призывы «угольщиков», тарифы повысятся, и удерживающие их меры государственного регулирования, например как последние решения

правительства «по ограничению роста тарифов естественных монополий».

Однако промышленные предприятия, занимающиеся разработкой пластов твердого топлива в Кузбассе, действительно очень прибыльные. Дело в том, что в Сибири достаточно таких месторождений, на которых выработка угля ведется способом дешевым и открытым. Например, угольная промышленность Украины на сегодняшний день находится далеко не в лучшем состоянии, именно потому, что пласты на территории этой страны залегают очень глубоко. Разрабатывать их приходится шахтным методом. Украинский уголь стоит в разы дороже Европейского, а потому о конкуренции не может быть речи.

Интенсивное развитие угольной промышленности в Кемеровской области должно быть обеспечено путем дальнейшей инновационной модернизации с технологий добычи угля и снижения издержек производства.

К настоящему времени приоритетными направлениями сферы топливно-энергетического комплекса являются:

– масштабная модернизация производства;

– привлечение в обработку более перспективных запасов;

– разработка и реализация антикризисных мер;

– введение льгот на снижение затрат для технического перевооружения уже имеющихся малоперспективных шахт и разрезов [3].

Подводя результат, можно сказать, что главными задачами инновационного развития угольной индустрии в России являются:

1. Повышение сохранности добычи угля.

2. Внедрение инновационных технологий по добычи и переработки угля.

Определяя политику и перспективы дальнейшего развития угольной промышленности в регионе, необходимо сформировать эффективный механизм государственного регулирования, в частности разработать систему мер, способствующих активному движению инвестиций. Кроме этого, должен быть принят комплекс организационных и законодательных мер, направленных на урегулирование структуры топливно-энергетического комплекса, а так же обеспечивающие рост потребления угля в основном на ТЭЦ.

Использованные источники:

1 . Информационный портал Кемеровской области [Электронный ресурс]. – URL: http://kemoblast.ru/region/economics/ (дата обращения 01.12.2016).

2. Кравченко, А.С. Проблемы и перспективы развития Кемеровской области [Текст] / А.С. Кравченко // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2015. – С. 111-114.

3. Международный промышленный портал [Электронный ресурс]. – URL:

http://promvest.info/ru/regionalnyiy-potentsial/kemerovskaya-oblast-kuzbass/ (дата обращения 01.12.2016).
4. Информационный портал Кемеровской области [Электронный ресурс]. – URL: http://kemoblast.ru/news/prom/2016/11/18/indeks-promyshlennogo-proizvodstva-v-kuzbasse-uvelichilsya-na-6-5-k-sootvetstvuyushhemu-periodu-2015-goda.html (дата обращения 01.12.2016).
5. Журнал Бизнес идеи [Электронный ресурс]. – URL: http://vse-temu.org/new-ugolnaya-promyshlennost-problemy-i-perspektivy.html (дата обращения 01.12.2016)

УДК 336.61

Федотова М. А.
магистрант 1 курса
кафедра «Финансы и банковское дело»
Финансово-Экономический Институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный Федеральный Университет им М.К. Аммосова»
Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИСТОЧНИКОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ГУП «ЖКХ РС(Я)»

Аннотация: В статье изложен анализ имущественного потенциала ГУП «ЖКХ РС(Я)» и источники функционирования его имущества. Проведены анализы ликвидности, платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости. Даны выводы, проблемы и мероприятия по устранению выявленных проблем.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, рентабельность.

Жилищно-коммунальное хозяйство является важнейшей жизнеобеспечивающей системой экономики Республики Саха (Якутия). Степень развития и объем деятельности коммунального хозяйства непосредственно влияют на уровень благосостояния населения, бытовые условия его жизни, а также на производительность труда.

ЖКХ - самый крупный работодатель в республике (более 30 тыс. человек) и потребляет более 75 % добываемого газа, 80 % угля, 90 % нефтяного котельного топлива и газового конденсата. По заявкам ЖКХ выполняются более 65 % транспортных услуг.

С целью оценки имущественного потенциала РС(Я) за 2013-2015 гг. был проведен анализ финансовой отчетности и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

По итогам проведенного анализа баланса можно выделить:

1. Существенное увеличение основных средств, за исследуемый период времени. Это изменение было обусловлено проблемами

теплоснабжением населенных пунктов связанных с износом систем отопления, водоснабжения и водоотведения. Таким образом, увеличение основных фондов, можно предполагать, направлен на сокращение увеличения аварий в котельных и тепловых сетях.

2. Снижение прочих внеоборотных активов, вызванное передачей промышленных предприятий и организаций на баланс ЖКХ без каких-либо финансовых компенсаций жилищного фонда и объекта соцкультбыта, деятельность которых не позволяет их содержать.

3. Рост дебиторской задолженности вызван неплатежеспособностью покупателей и заказчиков, поставщиков.

4. Рост запасов, может свидетельствовать о спаде активности предприятия. Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости, в результате чего ухудшается финансовое состояние предприятия.

5. Доля собственного капитала, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов увеличилась. При этом коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала на протяжении анализируемого периода составил 0,95. Это может свидетельствовать об относительном падении финансовой устойчивости предприятия, и, следовательно, о повышении финансовых рисков, т.к. основным источником формирования имущества являются заемные средства.

6. Увеличение задолженности по заемным средствам, связанно с увеличением коммерческих кредитов, что вызывает высокий риск утраты финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрен анализ ликвидности предприятия по степени ликвидности и погашения за исследуемый период (Таблица 1).

Показатели актива баланса	**Значение, млн. руб.**		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Наиболее ликвидные активы (НЛА)	151	225	308
2. Быстро реализуемые активы (БРА)	2 145	2 365	3 580
3. Медленно реализуемые активы (МРА)	6 408	6 909	7 966
4. Трудно реализуемые активы (ТРА)	14 976	17 400	20 228
Показатели пассива баланса	**Значение, млн. руб.**		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Наиболее срочные обязательства (НСО)	4 671	4 067	4 122

2. Краткосрочные пассивы (КСП)	3 446	4 439	3 072
3. Долгосрочные пассивы (ДСП)	5 716	7 543	13 594
4. Постоянные пассивы (ПСП)	9 934	10 905	11 401

Платежный излишек (недостаток), млн. руб.		
2013 г.	**2014 г.**	**2015 г.**
- 5	- 4	- 4
- 1	- 2	0,5
0,7	- 0,6	- 6
5	6	9

Таблица 1.

При проведении анализа ликвидности баланса предприятия в 2015 г. выявлен платежный излишек в части быстро реализуемых активов (А2-П2), это свидетельствует о недостаточности быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных кредитов и займов. Также в части трудно реализуемых активов (А4-П4), говорит о недостаточности собственного капитала и других постоянных пассивов для обеспечения потребности в оборотных активах.

Платежный дефицит выявлен в части (А1-П1) наиболее ликвидных активов, свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности. Так же в части (А3-П3) медленно реализуемых, говорит о недостаточности медленно реализуемых активов для покрытия долгосрочных пассивов.

Таким образом, за исследуемый период времени предприятие можно признать платежеспособным в части быстро реализуемых активов и краткосрочных обязательств (А2>П2) и неплатежеспособным в части: наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств; медленно реализуемых активов и долгосрочных обязательств; трудно реализуемых активов и постоянных активов т.к. не выполняют условия нормы: А1<П1, А3>П3, А4<П4.

Далее рассмотрены относительные показатели ликвидности и платежеспособности предприятия, которые свидетельствуют об обеспеченности обязательств предприятия (Таблица 2).

Показатель	**Значение показателя**			**Отклонение (2014 г. к 2013 г.)**	**Отклонение (2015 г. к 2014 г.)**	**Норма**
	на 31 декабря 2013 г.	**на 31 декабря 2014 г.**	**на 31 декабря 2015 г.**			

Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,03	0,04	0,01	0,02	> 0,2
Коэффициент срочной ликвидности	0,29	0,31	0,56	0,02	0,24	> 1
Коэффициент текущей ликвидности	1,08	1,12	1,66	0,04	0,54	>1,5
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,22	-0,33	-0,54	-0,11	-0,21	от 0 до 1
Коэффициент покрытия оборотных активов собственным капиталом	-0,24	-0,37	-0,51	-0,13	-0,14	> 0,5
Коэффициент покрытия запасов собственным капиталом	-0,34	-0,52	-0,77	-0,18	-0,26	> 1

Таблица 2.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что предприятие ГУП «ЖКХ РС(Я)» не является ликвидной практически по всем по всем показателям ликвидности, т.к.:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности был равен в 2015 г. 0,04, изменение с базисным годом (2014 г.) составлял – 0,02. По результатам расчета можно сделать вывод об утрате платежеспособности предприятия и о том, что оно не было способно погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов.
2. Коэффициент срочной ликвидности, также был меньше своей нормы, но можно отметить его рост за отчетный 2015 год на 0,24. Не соответствие норме означает о вероятном риске потерять потенциальных инвесторов.
3. Коэффициент текущей ликвидности соответствовал норме и был равен 1,66, за отчетный период увеличился на 0,54, что заметно выше по сравнению с остальными изменениями коэффициентов. Соответствие норме говорит о том, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств.
4. Коэффициент маневренности собственного капитала был меньше нуля и не соответствовал норме. Это говорит о том, что предприятие не может свободно маневрировать собственными средствами.

5. Коэффициент покрытия оборотных активов собственным капиталом также был меньше нуля и не соответствовал норме, что свидетельствует о вероятном банкротстве в течение ближайшего года.

6. Коэффициент покрытия запасов собственным капиталом значительно ниже всех предшествующих, и также не соответствовал норме. Можно отметить, что последние два года этот коэффициент снижается высокими темпами по сравнению с остальными изменениями показателей. Его отрицательное значение показывает на то, что часть запасов и затрат - в процентном соотношении приобретена за счет краткосрочной кредиторской задолженности.

Ниже рассмотрена финансовая устойчивость предприятия (Таблица 3).

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Коэффициент капитализации	1,39	1,47	1,82
2. Коэффициент финансовой независимости	0,42	0,40	0,35
3. Коэффициент финансирования	0,72	0,68	0,55
4. Коэффициент финансовой устойчивости	0,66	0,68	0,78

Таблица 3

По результатам анализа можно признать исследуемое предприятия финансово неустойчивым, зависящим от внешних источников финансирования и имеющим большой риск неплатежеспособности, потому что:

1. Коэффициент капитализации показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенный в активы собственных средств, этот коэффициент равен в 2015 г. равен 1.82, что больше нормы на 0,32, по результатам анализа можно признать, что большую часть пассивов предприятия составляют заемные средства.

2. Коэффициент финансовой независимости в 2015 г. составил 0,35, а в предыдущие годы 0,4 (в 2014г.) и 0,42 (в 2013г.) это вполне, может говорить о приросте активов, приобретенных компанией в долг и о снижении финансовой устойчивости компании.

3. По произведенному анализу можно сделать вывод, что коэффициент финансирования в период с 2013г. по 2015г. коэффициент финансирования снижается, при чем в отчетном периоде (2015г.) коэффициент меньше нормы и равен 0,55. Это может говорить о росте неплатежеспособности и возникновению трудностей с получением кредита у данного предприятия.

4. Коэффициент финансовой устойчивости в анализируемом

периоде компании не соответствует норме. Можно сделать вывод, что предприятие зависит от внешних источников финансирования и существует риск хронической неплатежеспособности.

Также, рассмотрены показатели рентабельности предприятия (Таблица 4).

	2014	2015	Изменение
Рентабельность продаж	0,0687	0,1357	0,0670
Чистая рентабельность продаж	0,4466	0,5823	0,1357
Рентабельность полных расходов на производство и продажу продукции	- 54,7046	- 52,8667	1,8379
Чистая рентабельность активов	0,0990	0,1227	0,0236
Рентабельность собственного капитала	0,0024	0,0035	0,0010

Таблица 4

Исходя из проведенных расчетов видно, что в 2015 году:

- темпы роста выручки опережают темпы роста затрат;
- увеличение объема продаж;
- снижение себестоимости услуг и рост прибыли;
- увеличение суммы чистой прибыли.

Росту рентабельности предприятия содействует манипулирование тремя факторами, характеризующим его рентабельность:

1) ускорением товарооборачиваемости;

2) сокращением массы издержек;

3) ростом нормы рентабельности посредством увеличения стоимости услуг.

В настоящее время ЖКХ РС(Я) находится в сложном техническом и экономическом состоянии, вызванном как общими для России государственными проблемами (многолетней практикой финансирования отрасли по остаточному принципу, низким уровнем развития материально-технической базы и инженерных систем жизнеобеспечения населенных пунктов, транспортных и информационных коммуникаций), так и климатическими и географическими особенностями Якутии.

В республике велика разница в доходах населения. Этот показатель особенно низок в сельских районах: жители сел и деревень не имеют возможности полностью оплачивать ЖКУ. Предприятию требуются крупные инвестиции для компенсации производственных издержек. Меры, направленные на повышение эффективности управления ЖКХ, можно разделить на три категории: антикризисные, среднесрочные и перспективные.

Для сохранения финансовой устойчивости предприятию необходимо иметь высокую долю собственного капитала и долгосрочного заёмного

капитала в источниках финансирования.

Не менее важно кадровое обеспечение. В отрасли наблюдается дефицит квалифицированного обслуживающего персонала в улусах, большая текучесть кадров. Анализ аварий в системах теплоснабжения общим экономическим ущербом порядка 100 млн. руб. показал, что крупные аварии произошли из-за низкой квалификации кадров. Необходимо внедрить идеи по повышению эффективности управления.

О развитии экономики государства судят, главным образом, по уровню благосостояния населения, которое, в том числе зависит от качества и эффективности работы жилищно-коммунального хозяйства, и решение проблем его развития повысит экономическую устойчивость всей Республики Саха (Якутия).

УДК 33.336

Федюк Н.И.
студент 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский Государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Блохина И.М.
4доцент
кафедра финансов
Неводова И.А.
ассистент
кафедра финансов
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты управления финансами корпораций, в частности современные проблемы её функционирования.

Ключевые слова: финансы корпораций, управление расходами, банковский капитал, прибыль корпораций, финансовый механизм.

PROBLEMS OF FINANCIAL CORPORATIONS

Abstract: the article considers the theoretical aspects of financial management of corporations, particularly the modern problems of its functioning.

Key words: Finance corporations, expense management, Bank capital, corporate profits, financial mechanism.

Анализ литературных источников согласно проблемам управления финансами крупных корпораций дает возможность сделать заключение, то, что они объединяются по проблемам оценки перспектив и результатам

слияний, поглощений, кооперации и интеграции организаций. Концепция управления корпоративными финансами сохраняет ряд её аспектов слабо структурированными.

Финансы предприятий являются основным звеном финансовой системы, они функционируют в сфере материального производства, где в основном создается национальный продукт и национальный доход. От эффективности деятельности организаций зависит не только состояние экономики государства, но и доходы граждан, и объемы доходов бюджетов бюджетной системы РФ.

Управление финансами корпораций – совокупность приемов, механизмов и методов целенаправленного воздействия субъекта управления на объект, управление для достижения определенных целей. Основная цель коммерческой организации – это получение прибыли. Управление финансами организации предполагает обеспечение финансовой устойчивости, стабильности и финансовой независимости организации.

В современных условиях возникает множество проблем, связанных с управлением финансами организаций.

На основе сегодняшних проблем управления финансами корпораций можно сформулировать собственное мировоззрение на некоторые из них.

1. При рассмотрении финансов корпораций нередко обусловливается как единый производственно - хозяйственный комплекс, содержащий в силу этого, единую финансовую политику, экономический механизм и финансовую отчетность. Тем не менее, согласно этому суждению, в ходе освещения проблем управления финансами корпораций, такого рода аспект маловероятно целесообразен, потому как в отечественной и зарубежной финансовой литературе представление о корпорации является двойственным, что в основе сопряжено с юридической стороной определения форм хозяйственной деятельности. Отталкиваясь от позиций Юджина Бригхема, Майкла С. Эрхгардта, Луиса Гапенского и прочих авторов, а кроме того проанализировав множество законодательных и нормативных документов, в ходе исследуемой проблемы, вероятно, что при управлении финансами корпораций необходимо отталкиваться от того, что она:

а) функционирует на определенном сегменте рынка, что придает определенные свойства величине, составу и структуре финансовой возможности корпорации;

б) должна удовлетворять особые потребности группы потребителей, что объективно определяет цель и задачи финансовой политики корпорации;

в) производит конкретный вид продукции (товары или услуги), предопределяя маркетинговый аспект осуществления финансовой стратегии;

г) обладает определенным конкурентным превосходством, имея возможность быть долгосрочно обеспеченной, только лишь полномасштабной реализацией финансового механизма корпорации;

д) является только лишь элементом отрасли (как совокупности некоторых фирм), что определяет финансовую политику корпорации как звено в концепции общеотраслевой финансовой политики.

2. Одной из ближайших перспектив развития финансовых возможностей корпорации необходимо рассматривать формирование эффективных финансовых учреждений, что приведет к развитию финансовой политики организации на принципах вертикальной интеграции в направленности развития замкнутого научно – технологического цикла. Финансовые возможности при этом целесообразнее разделять на применяемые и не применяемые, применяемые сравнивать с финансовыми ресурсами корпорации и производить оценку посредством их объема, который отражается в финансовом балансе [2]. Не применяемая часть финансовых возможностей связана с оценкой той части финансовых ресурсов, которая может быть вовлечена в обращение на протяжении конкретного этапа времени, т.е. это не реализованная доля финансовых возможностей. Финансовая политика корпорации должна ориентироваться на целесообразное применение необходимых ресурсов.

3. Самое основное, различие корпорации как «корпоративного бизнеса» от индивидуального и партнерского бизнеса заключается в том, что корпорация является «юридическим лицом», самостоятельное, независящая от физических лиц, образующих её и не сводимое к ним. Имущество организации никак не считается собственностью акционеров; акционеры никак не отвечают по долгам организации и никак не понесут финансовых потерь, в случае если организация разорилась, в то время как индивидуальный и партнерский бизнес чреват безграничным (в том числе и лично имущественным) риском. Следовательно, корпорация – это ограниченный риск [5].

4. Исторически корпорации разделяются на частные (закрытые) и публичные (открытые). Частная корпорация базируется на ограничении права передавать акции для акционеров; акционеров должно быть никак не меньше 50, а акции не передаются посторонним. Публичная корпорация подобных ограничений не имеет (в связи с этим, к примеру, все корпорации, чьи акции котируются на фондовых биржах, либо продаются на «улице», – публичные).

Таким образом, с финансовой точки зрения достоинства организации неопровержимы по последующим факторам [1]:

- акционеры рискуют только лишь собственными инвестициями в обычные акции, однако никак не отвечают по долгам организации;

- беспрерывность существования организации, она – вечна, в то время

как товарищество конечно при выходе одного из партнеров;

- акции – доля наследства акционера;
- акции имеют все шансы реализовываться и распространяться тремя лицами, при этом активы остаются в имуществе организации как юридического лица;
- производство разных классов акций и облигаций гарантирует организации экономическую силу, недоступную иным формам бизнеса, и динамику;
- корпорация – подчиненная организация, т.е. акционер может подать в суд на корпорацию, а корпорация – на акционера (для партнерства данное исключено);
- несмотря на то, что акционеры и считаются владельцами корпорации, управляют её собственностью менеджеры.

Корпорация так же содержит и конкретные минусы в финансово - экономической организации:

- корпорация попадает под влияние многочисленных общепризнанных норм;
- изменения в уставе корпорации затруднены из - за формализации, данное сокращает её эластичность и динамизм;
- корпорация формирует средство для двойного налогообложения;
- значительны управленческие расходы по управлению корпорацией;
- затруднено взимание денежных средств, т.е. капитала: для корпорации с целью организации покупки акций – согласно процедуре выкупа, для мелкого акционера – только лишь реализация акций.

5. Своего рода стимулом (во всем мире) будущих течений потоков капитала выступает движение рискового (венчурного) капитала. Он и образован с целью апробации риска в любой области, и в любой национальной экономике. В практике венчурный капитал – ключевая составная часть экономических возможностей корпорации – выступает или в виде специализированных фондов (аккумулирующих конкретные доли от капитала корпорации), или в варианте сети компаний, функционирующих в новых секторах экономики [3]. Таким образом, устремление избыточного капитала за пределы экономики страны, т.е. экспорт денежных средств, выступает «естественным» средством страхования российского бизнеса от недопустимо значительных для него политических и финансовых рисков. Существует с целью вывоза денежных средств и исключительно экономическая причина - вывезенный капитал берет на себя функцию обслуживания российского товарооборота, но своеобразным методом: для того чтобы исключить излишне высокое налоговое бремени, вычисления среди российских компаний осуществляется через их филиалы в оффшорных районах.

6. Почти любая компания стремится к получению прибыли.

Корпоративная прибыль образует материальную основу для расширения бизнеса, с целью ускорения его инновационного развития. Это – один из аксиоматичных постулатов нынешней концепции корпоративного предпринимательства. Невзирая на старания всей группы подтверждающих вероятность «без ущербного» отсутствия прибыли у коммерческого предприятия, понятно, то, что при таком отсутствии экономический, коммерческий и социальный результат работы корпорации считается негативным итогом, подтверждающим о бесполезных расходах вещественных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов. Более того, корпоративно – хозяйственная деятельность в целом делается лишенной смысла. Безусловно, то, что размер дохода находится в зависимости от того, в какой степени значим созданный продукт для его потенциальных потребителей. Данное обусловливается тем, что в формировании доходов, помимо материально - вещественных и трудовых факторов, принимает участие и таким образом именуемая «инновационная идея», реализуется современные возможности корпорации. Из этого следует, что не только труд или капитал выступают источниками прибыли, а комплекс производственного, финансового и экономического потенциала корпорации содействуют изготовлению и реализации продукции.

7. Участие банковского капитала в создании экономических возможностей организации является довольно дискуссионным. Непостоянность не сформировавшейся банковской системы Российской Федерации, отсутствие развитого финансового рынка (непосредственно отвечающего рыночным законам) делает банковскую составляющую в структуре финансовых ресурсов организации неверной со стратегической точки зрения. Так же есть факт наличия финансового сектора в структуре потенциала корпорации как в роли участия ресурсов инвестиционных, пенсионных фондов, страховых фирм, так и коммерческих банков, целесообразность включения которых в любом определенном случае должна определяться отличительными чертами отрасли, системообразующих компаний, внутриэкономических условий, рынка продукции, политической деятельности страны и т.п.

Акцент в содействии банков в организационном устройстве корпораций бесспорно целесообразен при формировании финансово - промышленных групп. Вместе с тем, не следует забывать, что как непростая хозяйственная структура, компания способна действовать в форме концерна, консорциума, треста, синдиката, картели, холдинга, ассоциации, финансово - промышленной группы. Видится, то что целесообразнее гарантировать параллельное формирование производственной и финансовой подсистем корпорации, а кроме того параллельное развитие производственного и финансового механизма с целью их результативного взаимодействия [4].

Использованные источники:
1. Барышникова, Н.С. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие / Н.С. Барышникова. - СПб.: Просп. Науки, 2012. - 320 с.
2. Екимова, К.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 375 с.
3. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 352 с.
4. Корпоративные финансы. Под редакцией Т.В. Тепловой. Москва, Издательство Юрайт, 2014 г.
5. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФА-М, 2014. — 208 с.

УДК 339.543

Филева М.А.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ТАМОЖЕННЫХ И НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями взаимодействия таможенных и налоговых органов РФ, анализируются формы их взаимодействия.

Ключевые слова: таможенные органы, Федеральная таможенная служба, Федеральная налоговая служба, внешнеэкономическая деятельность.

TO THE QUESTION ABOUT THE INTERACTION OF CUSTOMS AND TAX BODIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: the article considers the questions connected with peculiarities of interaction of customs and tax bodies of the Russian Federation, analyzes the forms of their interaction.

Keywords: customs bodies, Federal customs service, Federal tax service, foreign economic activity.

На сегодняшний день потребности стремительно развивающейся отечественной экономики обуславливают необходимость повышения степени эффективности взаимодействия налогового и таможенного администрирования, которое может быть достигнуто только посредством реализации функций, направленных на осуществление финансового

контроля при взаимодействии налоговых органов с таможенными органами РФ [2]. При этом обратим внимание, что это взаимодействие представляется наиболее действенным институтом нейтрализации отрицательных для российской экономики явлений. Помимо прочего, взаимодействие данных органов может рассматривается, как способ повышения эффективности реализации налогового контроля, так как нередко внешнеэкономическая деятельность применяется для ухода от уплаты налогов РФ.

На сегодняшний день, в соответствии с Соглашением о сотрудничестве Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы от 21 января 2010 № 01-69/1, №ММ-27-2/1 рассматриваемые органы осуществляют взаимодействие по следующим направлениям:

1. Обмен информацией для целей контроля за соблюдением таможенного законодательства Таможенного союза, законодательства Российской Федерации о таможенном деле, валютного законодательства Российской Федерации, законодательства Российской Федерации о налогах и сборах и иного законодательства, контроль за соблюдением которого, возложен на налоговые и таможенные органы;

2. Разработка и реализация предложений по совершенствованию системы мер, обеспечивающих соблюдение таможенного законодательства Таможенного союза, законодательства Российской Федерации о таможенном деле, валютного законодательства Российской Федерации, законодательства Российской Федерации о налогах и сборах и направленных на предупреждение, выявление и пресечение преступлений и правонарушений в налоговой, таможенной и иных сферах, представляющих взаимный интерес;

3. Обеспечение контроля за деятельностью участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), путем оперативного информационного обмена и координации проведения проверок участников ВЭД, включая лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, лиц, осуществляющих оптовую или розничную торговлю ввезенными товарами, а также иных лиц, имеющих отношение к последующим операциям с товарами, ввозимыми в Российскую Федерацию;

4. Разработка совместных ведомственных правовых актов по проведению проверок организаций - участников ВЭД, включая лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, лиц, осуществляющих оптовую или розничную торговлю ввезенными товарами, а также иных лиц, имеющих отношение к последующим операциям с товарами, ввозимыми в Российскую Федерацию;

5. Унификация информации, используемой при проведении мероприятий налогового и таможенного контроля, выработка и реализация совместных технологических решений по обмену информацией и ее защите;

6. Разработка новых информационных технологий, направленных на

интеграцию информационных ресурсов Сторон [1].

Несмотря на законодательное закрепление основных форм взаимодействия, нельзя утверждать, что взаимосвязь налоговых и таможенных органов осуществляется полноценно и в максимальной степени эффективно. В первую очередь необходимо говорить о несовершенстве обмена информацией между двумя структурами, которая характеризуется своей крайней неслаженностью. Например, информация о фактическом вывозе товаров нередко предоставляется таможенными органами или не вовремя, или не предоставляется в налоговые органы вовсе.

Таким образов, возникает острая необходимость совершенствования взаимодействия в указанном аспекте между таможенными и налоговыми органами, которое может осуществляться в нескольких формах.

Во-первых, неоднократно высказывались предложения об объединении налоговых и таможенных органов в одну структуру, в силу того, что данные структуры осуществляют общую для них фискальную функцию. Здесь стоит отметить, что такая практика широко распространена за рубежом, однако для России, на наш взгляд, является не вполне целесообразной и не соответствующей кризисным реалиям нашего государства в экономическом аспекте.

Во-вторых, необходимо говорить о развитии системы углубленного и всестороннего электронного взаимодействия, что непосредственно связано с глобализацией и информатизацией общества, которые год от года протекают все активнее [4]. На законодательном уровне уже обсуждался вопрос относительно объединения электронных баз Федеральной налоговой службы России и Федеральной таможенной службы России в единую систему, что, на наш взгляд, является весьма прогрессивным шагом к оптимизации работы рассматриваемых структур.

В-третьих, одним из наиболее обсуждаемых направлений налаживания эффективного взаимодействия является увеличение количества совместных проверок участников внешнеэкономической деятельности [3]. На наш взгляд, это направление совершенствования взаимодействия также следует рассматривать, как одно из наиболее перспективных, однако прежде всего необходимо урегулировать порядок реализации совместных проверок на законодательном уровне. Так как данный нормативный правовой акт до сих пор не принят, мы считаем необходимым осуществить его разработку и, как следствие, его дальнейшие принятие и реализацию. Полагаем, что стало бы существенным шагом к урегулированию порядка взаимодействия между службами, и, как следствие, повышению эффективности их деятельности.

Резюмируя вышеизложенное, можем констатировать, что увеличение степени эффективности взаимодействия между Федеральной Налоговой службой России и Федеральной таможенной службой России является одним из наиболее приоритетных направлений государственной политики в

области внешней экономики. Мы придерживаемся мнения, что это можно осуществить следующими способами, которые являются наиболее перспективными в условиях современной российской экономики: во-первых, посредством развития системы углубленного и всестороннего электронного взаимодействия; во-вторых, с помощью разработки нормативного правового акта, регламентирующего порядок осуществления совместных проверок участников ФНС России и ФТС России.

Использованные источники:

1. Соглашение о сотрудничестве Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы (Заключено в г. Москве 21.01.2010 N 01-69/1, N ММ-27-2/1) (ред. от 05.09.2016) // Российская газета. – 2010, 3 февраля.
2. Перекрестова, Л.В. Реформирование системы налогового контроля в РФ // Налоги и налогообложение в РФ. – 2013. - № 4. – С. 25 – 32.
3. Семенов, К.О. Основные тенденции развития взаимодействия налоговых и таможенных органов в Российской Федерации // Финансовое право. – 2015. - № 4. – С. 23 – 29.
4. Чухнина, Г.Я. Взаимодействие налоговых, таможенных органов и полиции при осуществлении налогового контроля // Экономика. – 2012. - № 2. – С. 10-17.

УДК 033.338

Филиппова М.С.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Замаренова И.А.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Лаврухина Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Калужский филиал
Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана
Россия, г. Калуга

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ НА УРОВНЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена методам управления экологическими рисками в рамках промышленного предприятия. Данными методами являются: упразднение, предотвращение (контроль), страхование и поглощение. В статье были рассмотрены последствия от применения того или иного метода. Каждый подход ведет к минимизации экологических рисков на

предприятии.

Ключевые слова: риски, экология, промышленное предприятие, упразднение, предотвращение, страхование, поглощение.

The article is devoted to methods of environmental risk management in the framework of an industrial enterprise. These methods are: the abolition of prevention (control), insurance and absorption. The paper examined the effects of the use of a particular method. Each approach leads to the minimization of environmental risks in the enterprise.

Keywords: risks, ecology, industrial enterprise, the abolition of prevention, insurance, absorption.

В производственной деятельности предприятий существует много рисков, возникающих в технологических, финансовых, экологических, социальных и других сферах. В данной статье подробно рассматриваются экологические риски, так как они являются одним из важнейших аспектов в деятельности любого промышленного предприятия.

Если предприятие изначально проектируется и строится без учета необходимых требований экологической безопасности, а в дальнейшем управление экологическими рисками на нём носит формальных характер, то в последствии наблюдается низкая производственная и технологическая дисциплина, неоднократные нарушения требований безопасности и большие затраты на устранение экологических аварий. Также экологический риск негативно воздействует на экономику предприятия в целом и отражается на издержках в себестоимости и прибыли. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что основной целью управления экологическим риском является своевременное предотвращение негативных экологических последствий посредством применения методов снижения экологических рисков. Остановимся на этом подробнее. Существуют четыре основных метода снижения рисков:

1) *Метод упразднения* снижает вероятность возникновения риска до нуля. Примером данного метода может служить полный отказ от инвестирования денежных средств в ту или иную производственно-хозяйственную деятельность, отказ от заключения договоров и т.п.. Метод является абсолютно надежным и дает возможность исключить вероятные потери. Но следует учесть тот факт, что упразднение риска может привести к сведению полученной прибыли до нуля, а как следствие, к полному прекращению деятельности предприятия.

2*) Метод предотвращения потерь и контроль* означает определенный набор предупреждающих и последующих действий, которые должны предотвратить негативные последствия или контролировать их размер, если таковые уже имеются. Чтобы предотвратить экологические риски на промышленном предприятии, предлагаются следующие меры безопасности:

- замена опасных материалов безопасными или менее опасными в действующем технологическом процессе;
- минимизация запасов опасных материалов (производство данных материалов на месте и использование их сразу же в технологическом процессе);
- наличие безопасного расстояния между жилой зоной и опасным производством (если есть необходимость, выкупить земли вокруг предприятия для соблюдения безопасного расстояния для населения);
- применение автоматизированных производств, так как для персонала находиться на опасном предприятии длительное время очень вредно;
- предотвращение аварийных утечек, путем регулярного ремонта и технического обслуживания оборудования; соблюдение принятых стандартов и норм; правильного проектирования конструкций из коррозионно-стойких металлов, рассчитанных на определенное давление; повышения квалификации и обучения операторов, которые ответственны за соблюдение техники безопасности.

3) Метод страхования распределяет возможные потери среди большого количества юридических и физических лиц, которые подвергаются одинаковому риску. Данный метод является защитой имущественных интересов промышленного предприятия при наступлении страхового случая предназначенными для этого страховыми компаниями. Страхование происходит за счет денежных фондов предприятия, которые формируются за счет получения от страхователей страховых взносов. По всем видам рисков предприятию обеспечивается страховая защита во время страхования. Объектом страхования будет являться имущество промышленного предприятия.

4) Метод поглощения означает признание и допущение риска без распределения его посредством страхования. Как правило, это риск, вероятность возникновения которого ничтожно мала (например, пожар или падение метеорита). Для устранения ущерба, если таковой все же произойдет, используются средства резервных фондов, т.е. применяется самострахование, или средства каких-либо других источников.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что выбор метода снижения экологических рисков является сложной задачей и зависит от конкретной ситуации, возникающей на промышленном предприятии. Каждая из таких ситуаций является по-своему уникальной, а так как стандартных решений не существует, необходимо отталкиваться от общих методологических подходов, представленных в данной статье, а также опираться на профессиональные знания, умения и навыки специалиста, принимающего решения о выборе метода снижения риска. Учет совокупности всех перечисленных факторов и общей хозяйственной

ситуации на предприятии, поможет выбрать правильный подход к минимизации экологических рисков на промышленном предприятии.

Использованные источники:

1. Коробкин В.И., Передельский Л.В., Приходченко О.Е. – «Экология: учебник [для вузов]» — М.: Проспект, 2009 г.
2. Тянтова Е.Н., Мелехова О.П. – «Экологический риск» - изд. Логос, 2005 г.

УДК 657.62

Финошкин А.А.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Спиров К.О.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Лаврухина Н. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Калужский филиал МГТУ им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Калуга

ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В данной статье рассматривается вопрос финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На сегодняшний день анализ финансовой деятельности играет значимую роль. Он позволяет дать объективную оценку, выявить закономерности, тенденции развития, решить стоящие перед ним задачи, вскрыть резервы производства и недостатки в его работе, дает возможность повысить эффективность управления, конкурентоспособность на рынке, предоставляет вырабатывать необходимую стратегию и тактику дальнейшего развития фирмы. Так же в ходе исследования были найдены основные пути повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятии

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, бухгалтерская отчетность, рациональное калькулирование себестоимости продукции, плановое калькулирование, повышение эффективности.

FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY IN THE ENTERPRISE AND METHODS OF ITS EFFICIENCY INCREASING

In this article the problem of financial and economic activity in the enterprise is being explored. Today the analysis of financial working plays a significant role. It lets us rate objectively, identify the patterns and trends of progress, solve actual problems, reveal he enterprise's reserves and disadvantages

of its working; gives an opportunity to increase the efficiency of running, market competitiveness; helps to create the necessary strategy and tactic of further enterprise's development. During investigation the main ways to increase the efficiency of financial and economic activity in the enterprise also were found.

Key words: financial and economic activity, financial statements, rational calculating of production cost, planned calculating, efficiency increasing.

Актуальность рассматриваемой темы вызвана тем, что рыночная экономика тесно связана с необходимостью повышения эффективности производства, конкурентоспособности товаров и услуг на основе систематического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Он дает возможность вырабатывать необходимую стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых формируется производственная программа, выявляются резервы повышения эффективности производства и т.д.

Анализ финансовой деятельности предприятия позволяет дать объективную оценку, выявить закономерности, тенденции развития, решить стоящие перед ним задачи, вскрыть резервы производства и недостатки в его работе, определить пути повышения эффективности деятельности.

Так как на сегодняшний день всячески повышается самостоятельность предприятий в принятии и реализации управленческих решений, экономическая и юридическая ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности. Повышается значение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Это ведет к увеличению роли финансового анализа в оценке производственной и коммерческой деятельности, также в размещении, наличии и использовании капитала и доходов. Результаты такого анализа необходимы прежде всего собственникам, инвесторам, налоговым службам, поставщикам, менеджерам и руководителям фирм [1].

Главная цель экономического анализа – поиск путей увеличения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Существуют внутренний и внешний финансовый анализ. Внутренний представляет собой составную часть управленческого учета. Внешний – составная часть финансового учета, который обслуживает внешних пользователей информации о предприятии, как правило, выступает в форме публикации финансовой отчетности.

Правильно организованный управленческий учет позволяет получать информацию, составляющую основу для нормирования и планирования ресурсов, контроля и анализа деятельности предприятия.

Основная цель такого учета заключается в обеспечение всех уровней управления информацией, которая должна содержать весь комплекс фактических, плановых и прогнозных данных о деятельности всех его

структурных единиц, для систематического и проблемного управления бизнесом [2].

Л. Шардонне выделяет семь задач управленческого учета:

- рациональное калькулирование себестоимости продукции;
- учет движения материальных готовой продукции и ресурсов;
- разработка прогнозов и планов на короткий и длительный периоды в зависимости от уровня организации производства;
- выбор оптимальной базы и методологии для планового калькулирования;
- анализ работы предприятия с подразделением на центры деятельности (прибыли, себестоимости, рентабельности, капитальных вложений и др.);
- приближение прогнозов к фактическим результатам в целях выработки необходимой политики управления;
- соизмерение данных управленческого учета с общим финансовым результатом для арифметического контроля.

Основной источник информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия является - бухгалтерская отчетность. Она включает в себя: бухгалтерский баланс (форма №1) отчет о прибыли и убытках (форма №2), отчет об изменениях капитала (форма №3), отчет о движении денежных средств (форма №4).

Форма №1, баланс помогает оценить эффективность размещения капитала предприятия, оценить размер и структуру заемных средств, эффективность их привлечения.

Форма №2, отчет о финансовых результатах предприятия, помогает охарактеризовать финансовые показатели деятельности за конкретный период.

Форма №3, отчет об изменениях капитала, позволяет постатейно узнать данные о капитале предприятия, не только о его поступлении, но и его остатках соответственно.

Форма №4, отчет о движении денежных средств, бухгалтер отображает сведения о потоках денежных средств, с учетом остатков на конец и начало конкретного отчетного периода [3].

Основные пути повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятии:

а) сокращение длительности производственного цикла;

б) уменьшение себестоимости продукции;

в) повышение удельного веса собственного капитала;

г) замена дорогостоящих ресурсов ;

д) ускорение реализации продукции;

е) маркетинговые исследования;

ж) сокращение дебиторской и кредиторской задолженности

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет повысить эффективность управления, конкурентоспособность на рынке, возможность вырабатывать необходимую стратегию и тактику дальнейшего развития фирмы.

На сегодняшний день условие хозяйственного анализа предприятия, является необходимым аспектом для успешного функционирования фирмы, привлечения инвестиций. Обеспечение эффективной работы, требует экономически грамотного управления деятельностью, которое во многом и определяется умением грамотно анализировать конкретную ситуацию.

Использованные источники:

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и Сервис, 2012. 216 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Омега-Л, 2010. 570 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2011.

УДК 339.56.055

Фомина А.А.
студент 4 курса
экономический факультет
Храмцова А.Д.
студент 4 курса
экономический факультет
Шпакова Н.С.
студент 4 курса
экономический факультет
Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Кемерово

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕЁ НЕДОСТАТКИ

Статья посвящена товарной структуре внешнеторгового оборота России. В статье анализируется экспорт и импорт Российской Федерации. В частности, дается сравнение экспорта и импорта отдельных видов продукции в 2014 и 2015 году. Также рассматриваются проблемы ведения внешнеторговой деятельности в России и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, товарная структура, импорт, экспорт

The article is devoted to the commodity structure of foreign trade turnover of Russia. The article analyzes the import and export of the Russian Federation. In particular, a comparison of export and import of certain products in 2014 and 2015 gives. It also discusses the problem of conducting foreign trade activities in Russia and suggests ways to address them.

Keywords: foreign trade turnover, commodity structure, import, export

Сегодня Россия переживает трудный период, как в политическом, так и в экономическом плане. Рушатся старые экономические связи, а санкции мешают воссоздать новые. Кроме того, в Российской Федерации практически нет конкурентоспособных предприятий, которые могли бы занять лидирующие позиции на мировом рынке. Прежде всего, это связано со структурой экспорта и импорта, а точнее с её недостатками. Безусловно, тема эта является крайне актуальной ввиду того, что сейчас Россия стремится развивать производство, изменить структуру экспорта и импорта с помощью импортозамещения. В этой статье речь пойдет, в частности, о структуре экспорта и импорта России в целом, которые составляют внешнеторговый оборот. Также мы рассмотрим недостатки такой структуры и предложим меры, которые позволили бы нашей стране реализоваться в других сферах и перейти на новую ступень развития. Таким образом, объектом данной статьи является внешнеторговый оборот России. Предметом анализа служит структура внешнеторгового оборота, а также его недостатки.

Прежде всего, проанализируем экспорт России. По данным таможенной статистики в 2015 году внешнеторговый оборот России составил 314 млрд. долларов США и по сравнению с 2014 годом снизился на 34,0%. Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 107 млрд.долларов США, что на 24 млрд. долларов США меньше, чем в 2014 году. Экспорт России в 2015 году составил 210,5 млрд.долларов США и по сравнению с 2014 годом снизился на 31% [3]. Структура экспорта в долларах представлена на рисунке 1.

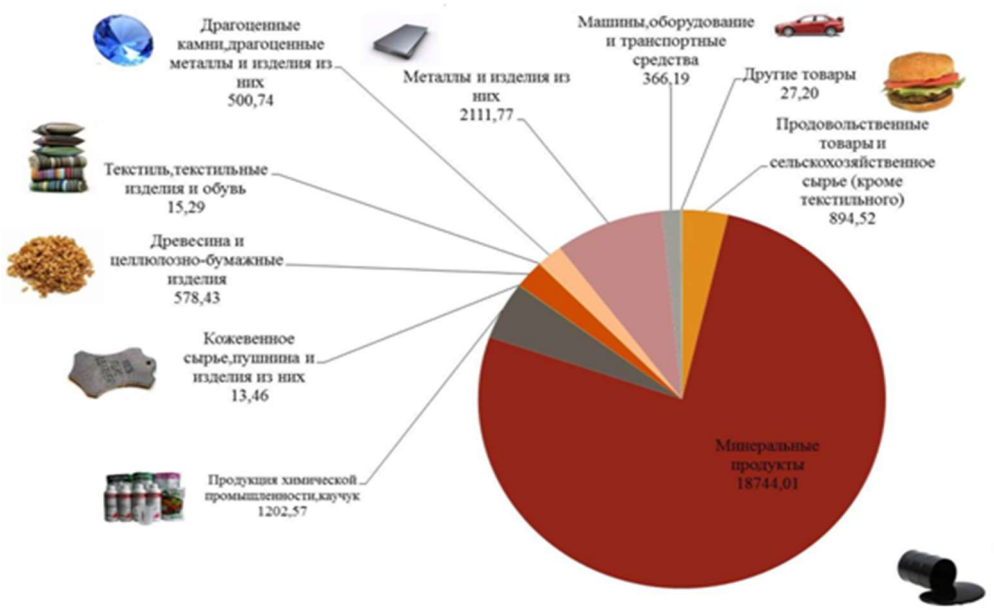


Рисунок 1. Товарная структура экспорта России в 2015 году [1]

Основу российского экспорта в 2015 году составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 68,5%. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли объемы экспорта нефти сырой на 8,7%, электроэнергии – на 20,4%, нефтепродуктов – на 11,7%. При этом снизились физические объемы экспорта угля каменного – на 3,4%. Поставки природного газа остались на уровне 2014 года.

Доля экспорта металлов и изделий из них в 2015 году составила 9,6%. Объемы поставок черных металлов и изделий из них возросли на 6,0%, в том числе: чугуна – на 18,9%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали – на 9,4%. Вместе с тем сократились физические объемы экспорта ферросплавов на 23,2%.

Экспорт продукции химической промышленности в 2015 году составил 6,5%. Объемы стоимости экспорта продуктов неорганической химии возросли на 13%, удобрений – на 9,5%, пластмасс и изделий из них – на 14,5%, каучука, резины и изделий из них – на 23%. Доля экспорта машин и оборудования в 2015 году составила 5,0%. Объем экспорта данной товарной группы по сравнению с прошлым годом возрос на 16,9%. В том числе вырос объем механического оборудования – на 15,8%, а средств наземного транспорта, кроме железнодорожного – на 49,0%. Объемы поставок легковых автомобилей возросли на 20,2%, грузовых – на 12,0%.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в 2015 году составила 3%. По сравнению с 2014 годом объемы поставок этих товаров снизились на 18%.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в 2015 году составила 2,6%. Стоимостный объем экспорта данной товарной группы снизился по сравнению с 2014 годом на 11,7%. Объемы экспорта пиломатериалов возросли на 15,8%, фанеры – на 11,6%, целлюлозы – на 14,5%. Объем экспорта необработанных лесоматериалов снизился на 9,8% [1]. А ты люби меня все утро, приласкай меня.

Как мы видим, несмотря на то, что Россия начала стремиться меньше экспортировать топливно-энергетические ресурсы и увеличила объем экспорта химической продукции и машин и оборудования, топливная и энергетическая продукция по-прежнему занимает лидирующее место в экспорте России, что, безусловно, является недостатком. Об этом речь пойдет ниже.

Импорт России в 2015 году составил 103,6 млрд. долларов США и по сравнению с 2014 годом снизился на 40% [3]. Наглядно его структура представлена на рисунке 2.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в 2015 году приходилось 47 %. Объем импорта этой

продукции снизился по сравнению с 2014 годом на 44,1%,. Доля механического оборудования снизилась на 36,4%, электрического оборудования – на 39,6%, средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) – на 56,3%, инструментов и аппаратов оптических – на 35,0%.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта в 2015 году составил 19,4%. Стоимостной ввоза продукции химической промышленности снизился по сравнению с 2014 годом на 28,7%, а физический объем – на 15,0%. При этом физические объемы поставок косметических средств снизились на 14,4%, пластмасс и изделий из них – на 30,1%, каучука, резины и изделий из них – на 25,4%.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в 2015 году составила 13,8%. Стоимостные и физические объемы поставок продовольственных товаров сократились по сравнению с 2014 годом – на 39,0% и 24,6% соответственно.

Удельный вес текстильных изделий и обуви в 2015 году составил 6,2 %. Стоимостный и физический объемы импорта этих товаров снизились по сравнению с прошлым годом на 35,5% и 30,1% соответственно.

Удельный вес текстильных изделий и обуви в 2015 году составил 6,2 %. Стоимостный объем импорта этих товаров снизились по сравнению с прошлым годом на 35,5%.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в 2015 году составил 5,8%. Объем стоимости данной товарной группы сократился на 36,3%. Физический объем сократился на 30,7%. Уменьшились объемы закупок труб на 43,4%, проката плоского из железа и нелегированной стали – на 37,9% [1].

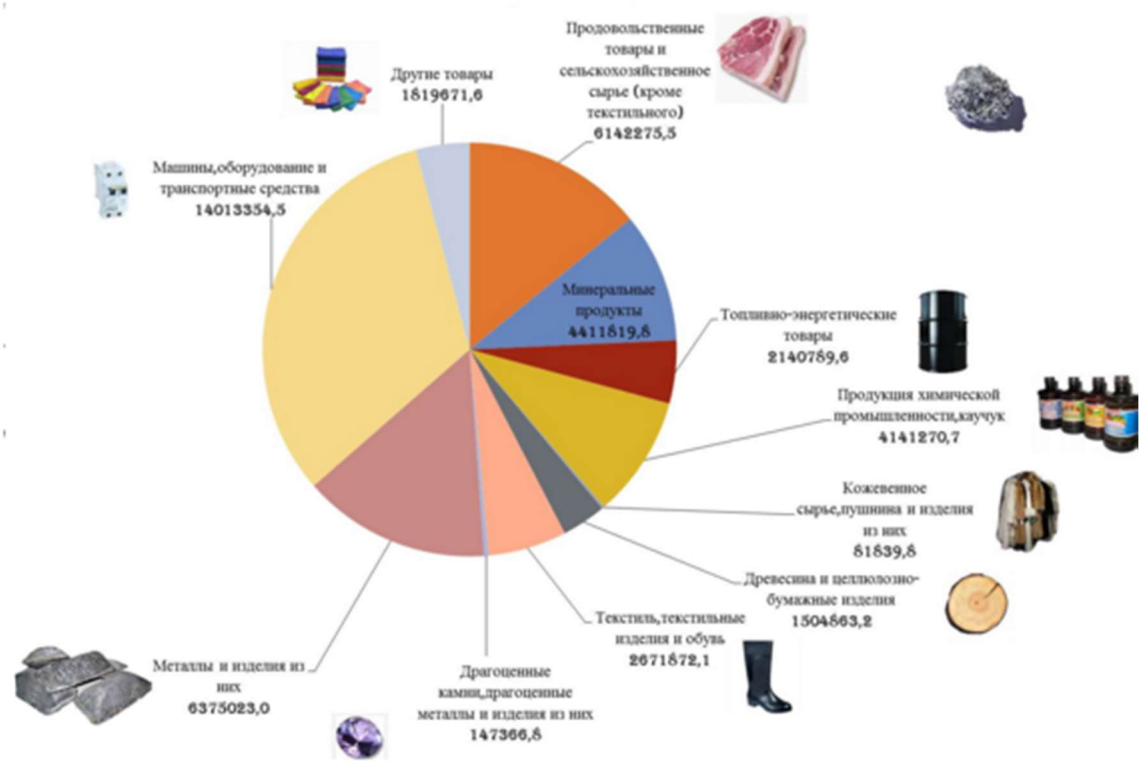


Рисунок 2. Товарная структура импорта России в первой половине 2015 года [1]

Исходя из вышеуказанных данных, можно сделать вывод, что Россия в импортном плане сильно зависит от других стран. Наша страна закупает большую часть машин и оборудования, на котором и основано производство отечественной продукции. Кроме того, в структуре импорта третье место занимает продовольствие, а это, по сути, продукты, которые мы ежедневно покупаем в магазинах.

Учитывая имеющиеся данные, можно сразу увидеть, что в России имеется серьезная проблема во внешнеторговом обороте. Так, наша страна экспортирует, по большей части, сырье, а импортирует готовые машины и оборудование, изделия из металлов и продовольствие. По сути, мы покупаем из-за границы те товары, сырье для которых мы же им и поставляем, но при этом мы переплачиваем за них, поскольку обработкой этого товара занималась другая страна. А ты люби меня все утро, приласкай меня.

Возникает вопрос – как решить эту проблему. Прежде всего, необходимо развивать свое производство. В России есть огромный потенциал ресурсов. Их можно направить не на расширение источников добычи сырья (не на экстенсивный путь развития), а на более углубленную обработку этого сырья (интенсивное производство). Тогда наша продукция обрабатывающей промышленности станет конкурентоспособной, а такая продукция ценится на рынке гораздо выше, чем просто сырье.

Во-вторых, необходимо развивать агропромышленный комплекс в

стране. Наша страна является самой большой по площади, но агропромышленный комплекс у нас практически не развит. Именно поэтому нам приходится закупать большую часть продовольствия из-за рубежа, хотя мы можем производить его на своей территории. Если развивать данный комплекс, то мы можем меньше зависеть от импорта продовольствия. Более того, мы сами сможем выйти на рынок со своей продукцией, что также привлечет в нашу страну большее количество капитала.

Наконец, необходимо развивать наукоемкое производство. Сегодня наибольшей ценностью в мире являются высокие технологии, знания. К сожалению, в нашей стране такое производство практически не получает инвестиций. Инвесторы предпочитают вкладывать деньги в то производство, которое принесет доход быстрее. Как правило, это добывающая промышленность. Наукоемкое производство требует времени для того, чтобы инвестиции окупились, а многим вкладчикам это невыгодно. Поэтому необходимо стимулировать инвесторов вкладывать в науку [2].

Таким образом, мы пришли к выводу, что в нашей стране существует серьезная проблема во внешнеторговом обороте. Главным его недостатком является высокая доля экспорта сырья и высокая доля импорта оборудования и продовольствия. Такая структура тормозит нашу экономику и не дает нашей стране развиваться. Предложенные меры могут помочь России развиваться в другом направлении, а, следовательно, и укрепить свое положение на мировой арене.

Использованные источники:

1. ФТС [Электронный ресурс] / Федеральная таможенная служба - URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21621:-2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43.
2. Баранов В. Глобализация российской экономики: внешнеторговый аспект / В. Баранов // М.: РАГС, 2012. – 284 с.
3. МинФин РФ [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации - URL: http://info.minfin.ru/export_import.php.

УДК 343.378

Фомичева Д.А.
студент
Селюков М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
России, г. Белгород

ПРОБЛЕМЫ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается оперативно-розыскная деятельность, как вид деятельности, который направлен на урегулирование правонарушений в сфере экономики, а также обеспечение безопасность, как общества, так и государства в целом.

Ключевые слова: оперативно-розыскная деятельность таможенных органов; преступные группы; уголовные правонарушения.

PROBLEMS OF OPERATIONAL-INVESTIGATIVE ACTIVITY OF CUSTOMS BODIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: The article discusses the operational - search activity, as an activity, which seeks to address crime in the sphere of economy, as well as ensuring the safety of both society and the state as a whole.

Key words: operatively-search activity of customs authorities, criminal groups, criminal offences.

В современном мире проблема оперативно-розыскной деятельности таможенных органов Российской Федерации наиболее актуальна, так как экономическая ситуация в России свидетельствует о том, что сильное развитие ее внешнеэкономических связей способствует объединению в мировое экономическое, финансовое, правовое пространство, а с другой стороны в случае ослабления контролирующих функций государства может привести к развитию сфер влияния организованных приступных групп и росту экономической преступности.

Оперативно-розыскная деятельность – это вид деятельности, исполняемый публично и скрытно оперативными подразделениями государственных организаций, уполномоченных законодательством, в целях защиты прав и свобод гражданина, а также обеспечение безопасности общества и государства от преступности.

Если провести анализ оперативной обстановки в сфере деятельности таможенных органов Российской Федерации, то при организации борьбы с преступлениями в сфере таможенного дела приходится считаться с такими воздействующими факторами, как:

1. Попытки ухода криминальных участников внешнеэкономической деятельности от контроля со стороны правоохранительных органов;

2. Глобализация преступности и разделения сфер влияний внешнеэкономической деятельности;

3. Возрастание информированности организованной преступной группы о специфике таможенного дела, создания схем незаконного ухода от таможенных платежей;

4. Использование криминальными участниками внешнеэкономической деятельности поддельных документов и средств таможенной идентификации, а также отдельных должностных лиц таможенного органа для отстаивания своих интересов;

5. Попытки создания организованных приступных групп, которые постоянно действуют на таможенной границе Российской Федерации и другие.

Для выполнения своих обязанностей и функций таможенные органы обладают правом использовать в соответствии с законами Российской Федерации: оперативно-розыскную деятельность с целью предупреждения, проявления, прерывания и раскрытия разных видов преступлений; обнаружение и установка лиц, готовящих, проделавших или совершивших незаконные действия; обеспечение собственной безопасности.

Оперативно-розыскная деятельность таможенных органов Российской Федерации регулируется Федеральным законом от 12 августа 1995 г. «Об оперативно-розыскной деятельности», а также внутренними ведомственными и межведомственными законными нормативными актами.

В пункте 3 части 2 статьи 157 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, от 18.12.2001 № 174-Федерального закона (редактируемого от 06.07.2016) (с изменением и дополнением, вступил в силу с 01.09.2016 назначено [1], что при наличии правонарушения, согласно которому изготовление предварительного расследования обязательно, таможенные органы возбуждают уголовные дела и создают необходимые следственные воздействия - согласно уголовным процессам о правонарушении.

Согласно статье 15 «Права органов осуществляющих оперативно-розыскную деятельность» Федерального закона от 12 августа 1995 г. № 144 «Об оперативно-розыскной деятельности», (изменениями и дополнениями) [2], таможенные органы, исполняющие оперативно- розыскную деятельность, имеют право: создавать организации, компании, учреждения и отделения, необходимых для незамедлительного решения оперативно-розыскных задач; работать с людьми, выражающий желание помогать органам, исполняющим оперативно-розыскную деятельность; осуществлять публичные и скрытные оперативно-розыскные мероприятия; применять в процессе оперативно-розыскных мероприятий должностные здания,

квартирные и пустые здания, а также собственность компаний, органов, учреждений, другое имущество частных лиц; применять в целях конспирации документы, в которых зашифрована личность должностных лиц, ведомственную принадлежность организаций, помещений, подразделений и транспортных средств таможенных органов, исполняющих оперативно-розыскную деятельность, а кроме того личность граждан, действующих за одно с данными органами в секретной базе.

Таможенные органы, исполняющие оперативно-розыскную деятельность, обладают возможностью применять видеоматериал и звукозапись, компьютерные системы, кино и фотосъемку, а кроме того прочие технические средства, нужные им с целью достижения конкретного результата.

Согласно статье 14 «Обязанности органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность» Федерального закона[2], таможенные органы, выполняемые оперативно - розыскную деятельность, обязаны: выполнять на основе соглашений о правовой поддержки требования определенных международных правоохранительных учреждений и правоохранительных организаций зарубежных стран; выполнять письменные задания органов дознания, указания прокурора и постановление суда об исполнении оперативно - розыскных мероприятий; осуществлять меры по охране конституционных прав и свобод граждан, собственности, а кроме того гарантия надежности государства и общества; придерживаться правила конспирации и прочее.

Полагаясь на статью 2 Федерального закона, задачами оперативно-розыскной деятельности являются [2]:

– предупреждение, выявление, раскрытие и пресечение преступлений, также установление и выявление лиц, их подготавливающих, совершивших либо совершающих;

– розыск лиц, скрывающихся от следствия суда, органов дознания, уклоняющихся от уголовного наказания, также розыска без вести пропавших;

– добывание информации о действии (бездействии) или событиях, создающих угрозу государственной, экономической, военной, экологической и информационной безопасности Российской Федерации;

– установление имущества, подлежащего конфискации.

Итоги оперативно-розыскной деятельности применяются с целью и реализации следственных операций и выполнения оперативно-розыскных мероприятий, а кроме того для разыскивания лиц, укрывшихся от органов дознания, суда и следствия, избегающих от выполнения наказания и без вести пропавших.

В заключение можно сказать, оперативно-розыскная деятельность, осуществляемая таможенными органами РФ, является важным элементом

эффективности отечественной правоохранительной системы в противодействии экономической преступности в сфере таможенного дела и способствует обеспечению экономической безопасности Российской Федерации путем поступления таможенных финансов в федеральный бюджет.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный Кодекс РФ от 18 декабря2001 г. №174-ФЗ.
2. Федеральный закон РФ от 12 августа 1995г. №144-ФЗ (ред. от 26.12.2008 г.) «Об оперативно-розыскной деятельности» статья 15; №144-ФЗ , Глава III статья 14; №144-ФЗ, Глава Iстатья ;

УДК 336.02

Хайрутдинов Ж.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

ФИНАНСЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматривается сущность деятельности финансов коммерческих организаций. Сформулировано понятие предпринимательской деятельности. Приводятся основные черты финансов коммерческих организаций России. Рассматриваются основные источники формирования финансовых ресурсов и условия роста коммерческих организаций.

Ключевые слова
Предпринимательская деятельность, финансовые ресурсы

Как известно, статьей 34 Конституции Российской Федерации [1] гарантировано право граждан использовать свои способности и имущество на осуществление предпринимательской и иной экономической деятельности. Предпринимательская деятельность – вид инициативной деятельности человека, который, владея полностью или частично какими-либо материальными и культурными ценностями, использует их для производства товаров и услуг с целью получения прибыли. Безусловно, деятельность предпринимателя должна строго соответствовать законодательству страны. Предпринимательской признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [2]. Предпринимательскую деятельность могут осуществлять как юридические

лица, а также физические лица без образования юридического лица.

В соответствии с гражданским законодательством, основной целью создания и деятельности коммерческой организации как юридического лица, является извлечение прибыли [3]. Прибыль – это разница между суммой денег от продажи товаров и услуг и затратами на их производство – остается в распоряжении предпринимателя, и он вправе использовать ее по своему усмотрению. Это предопределяет содержание ее финансовых отношений с другими субъектами.

Финансы коммерческих предприятий и организаций — это финансовые или денежные отношения, возникающие в ходе предпринимательской деятельности в процессе формирования собственного капитала, целевых фондов денежных средств, их распределения и использования [4].

Коммерческие организации действуют в разных сферах: материальное производство, торгово-сбытовая деятельность, оказание услуг, в том числе информационных и финансовых.

В современных условиях с целью снижения предпринимательских рисков организации диверсифицируют направления своей деятельности, в рамках интеграционных процессов происходят межотраслевые слияния.

Организационно-правовая форма юридического лица устанавливается Гражданским кодексом Российской Федерации. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий [5]. Различные организационно-правовые формы определяют особенности формирования финансовых ресурсов в момент создания организации, распределения прибыли, финансовой ответственности учредителей и участников.

Финансам коммерческих организаций, как звену финансовой системы, независимо от организационно-правовых и отраслевых особенностей, присущи следующие черты:

- управление финансами коммерческой организации ориентировано на реализацию ее основной цели — получение прибыли;

- ограниченное по сравнению с другими звеньями финансовой системы государственное регулирование финансов коммерческих организаций.

- финансовые ресурсы находятся в собственности коммерческих организаций;

При создании коммерческой организации, источниками финансовых ресурсов становятся:

- уставный фонд унитарного предприятия образуется за счет капитальных расходов бюджета соответствующего уровня.

- уставный капитал за счет взносов учредителей. Уставные капиталы

товариществ и обществ с ограниченной ответственностью разделены на доли, уставные капиталы акционерных обществ — на акции;

- уставный капитал может быть оплачен в денежной форме и другим имуществом. Отдельные виды деятельности предусматривают правовое регулирование доли уставного капитала в денежной форме;

Основным источником формирования финансовых ресурсов коммерческой организации является, во-первых, выручка от реализации товаров, относящихся к уставной деятельности этой организации. Увеличение выручки от реализации продукции — одно из главных условий роста финансовых ресурсов коммерческих организаций. Такое увеличение может быть определено ростом выпуска и продаж товаров, а также ростом тарифов и цен. В условиях конкуренции и подвижного спроса, связь между этими двумя факторами обратно пропорциональная: поднятие цены может привести к сокращению объема продаж, и наоборот. В целях максимизации прибыли коммерческая организация вынуждена искать оптимальное соотношение между ценой и объемом производства. Структура выручки от реализации определяется производительностью труда.

Во-вторых, деятельность коммерческой организации также связана с реализацией имущества, когда морально устаревшее оборудование и другое имущество продаются по остаточной стоимости, реализуются запасы сырья и материалов.

В-третьих, в процессе деятельности коммерческие организации получают не только выручку от реализации, но и внереализационные доходы.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации, статья 34
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 2
3. Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 50
4. [Электронный ресурс] — www.google.ru/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85%20%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9%20%D1%8D%D1%82%D0%BE
5. Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 50

УДК 316.7

Халисов А.А.
магистрант
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Аннотация: *Данная статья посвящена искусству владения невербальными средствами общения, т.е. умению правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда и т.д. Это способность «считывать» невербальную информацию позволяет партнерам лучше понять друг друга.*

Ключевые слова: *невербальное общение, «язык жестов», мимика, жесты, поза, движение.*

Эта статья обретает целый ряд убедительных аргументаций. 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 [1; 2].

Более половины необходимой информации мы берем не из слов собеседника, а из его поведения, но при этом, жесты и слова нельзя воспринимать отдельно друг от друга. Различаются три основных вида невербальных средств передачи информации (или их еще называют паралингвистические средства общения): фонационные, кинетические и графические.

Фонационным невербальным средствам относятся тембр голоса, темп и громкость речи, устойчивые интонации, особенности произнесения звуков, заполнения пауз (э, эм…). К кинетическим компонентам речи относятся жесты, позы, мимика. Графические невербальные средства коммуникации выделяются в письменной речи.

Существующие в психологии интерпретации жестов изолировано рассматривать нельзя, так как один и тот же жест в разных ситуациях может означать совершенно иное отношение собеседника [3].

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.

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. Психологическая роль невербальной коммуникации в процессе речевого общения является наиважнейшей [4; 5].

Примером этому может служить тот факт, что информация, полученная невербально способна влиять на семантическое значение слова (усилить его или ослабить) и даже довести до полного отрицания его слушателем (сравните, например фразу «Я рад Вас видеть», произнесенную восторженным, приветливым или же насмешливым тоном). Это объясняется тем, что по причине эволюционной древности, значительной степени подсознательности и непроизвольности в восприятии невербальной информации, слушатель склонен (чаще подсознательно, неконтролируемо) верить больше невербальному смыслу услышанного [6].

Все вышесказанное подтверждает мнение, что невербальная коммуникация является актуальным объектом изучения. Особенно ценно знание невербальной информации, ведь невербальные сигналы спонтанны, бессознательны, поэтому, в отличие от слов, всегда искренни.

Использованные источники:

1. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352.
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. Дисциплина «Деловые коммуникации» в подготовке конкурентоспособного специалиста для агросектора Республики Башкортостан // Современные научные достижения. Международная конференция. 22 - 30 января 2016 г. Чехия. – С.59-61.
5. Игебаева Ф.А. О методах формирования коммуникативной компетентности выпускников аграрного университета // Гуманизация образования. Научно-практический журнал. Сочи, 2015, № 6. – С. 65-70.
6. Мартынова Е. М. Невербальная коммуникация: теории и мнения // Вестник ЧГПУ. 2014. №8. – С.7

URL: http://cyberleninka.ru/article/n/neverbalnaya-kommunikatsiya-teorii-i-mneniya (дата обращения: 10.04.2016).

Харисламова Н. Т.
студент 3 курса
факультет «Экономика предприятий»
Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ И ЕЁ МЕСТО В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Статья посвящена международной торговле услугами. Рассматриваются её виды, способы и меры регулирования. Описывается географическое распределение торговли услугами. В том числе России и страны СНГ.

Ключевые слова: Торговля. Экспорт. Импорт. Рынок услуг. Производители. Потребители.

The article is devoted international trade in services. Consider her species, methods and regulatory measures. Describes the geographical distribution of trade in services. Including Russia and CIS countries.

Keywords : Trade. Export. Import. Market services. Producers. Consumers.

Наряду с товарами большой сектор мировой торговли охватывает рынок услуг. В него входят самые различные виды деятельности, включающие в том числе:

• услуги, связанные с внешней торговлей, которые включают дополнительные издержки по товарам, морскому и другому транспорту, и страхование;

• услуги, связанные с обменом технологией, в число которых можно включить капитальное строительство, техническое сотрудничество;

• путешествия, в которые входят поступления и доходы по туризму и деловым поездкам;

• банковские расходы, лизинг, платежи, связанные с доходами на капитал;

• заработная плата и другие трудовые доходы.

Многие виды услуг, поступающих в международный оборот, включаются в экспорт и импорт товаров. В то же время международная торговля услугами имеет некоторые особенности по сравнению с традиционной торговлей товарами. Основное отличие состоит в том, что услуги обычно не имеют овеществленной формы, хотя ряд услуг приобретает ее. Однако с развитием и распространением Internet существенно снижается необходимость использования для услуг материальной оболочки.

Услуги в отличие от товаров производятся и потребляются, как

правило, одновременно и не подлежат хранению. В связи с этим зачастую требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране производства услуг. Выделяется четыре способа международной торговли услугами:

1. Трансграничная торговля услугами, т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу. Ее пересекает только услуга.

2. Потребление услуги за границей, т.е. ситуация, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны.

3. Торговое присутствие продавца в стране предоставления услуги, т.е. ситуация, когда фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются.

4. Присутствие на территории данной страны физических лиц, предоставляющих услугу, т.е. ситуация, когда услуга предоставляется физическим лицом, приезжающим из-за границы в страну нахождения ее потребителя.

Меры регулирования доступа на рынок — инструменты торговой политики, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам—производителям услуг оперировать на местном рынке. Меры регулирования доступа на рынок приобретают в большинстве случаев форму количественных ограничений и включают:

• Ограничения на торговлю услугами. Например, законодательное требование о том, что все импортные грузы должны страховаться только местными страховыми компаниями.

• Введение количественных квот, на импорт иностранных услуг. Примером может служить ограничение на количество иностранных фильмов, которые могут быть закуплены или показаны по национальным телевизионным каналам в течение определенного периода времени.

• Ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний, предоставляющих услуги. Например, во многих странах законодательство запрещает создание филиалов банков, страховых, туристических и иных иностранных компаний.

• Ограничения на передвижение производителей услуг. Примером могут служить обязательное лицензирование и даже тестирование во многих странах иностранных врачей до того, как они получают разрешение заняться лечебной практикой.

• Ограничения на передвижение потребителей услуг. Приобретают, например, форму лимитирования количества туристических виз, которые могут выдаваться нерезидентам в течение определенного периода времени.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств.

На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50 % импорта. Доля первой пятерки составляет более 50 % экспорта. При этом на четыре страны: США, Великобританию, ФРГ, Францию приходится 44 % всего мирового экспорта услуг.

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами; вышесказанное, однако, не исключает, что некоторые из них являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Республика Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика - на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма. Что касается России, других государств СНГ и стран Балтии, то хотя они и обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг, их широкому экспорту мешает слабая материально-техническая база так же, как и недостатки хозяйственного механизма. Со своей стороны западноевропейские страны высокое качество своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из стран СНГ.

Использованные источники:

1. В.П. Колесов, М.В. Кулаков. Международная экономика. 2004
2. О.В. Корниенко. Мировая экономика. 2009

УДК 316.7

Харисова Л.М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

КЛАССИФИКАЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ СОБЕСЕДНИКОВ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются различные классификации психологических типов собеседников и особенности общения с такими людьми. Каждый человек имеет индивидуальную и неповторимую манеру общения. Но существуют общие характерные признаки для разделения собеседников на разные психологические типы.*

Ключевые слова: *деловое общение, психология, собеседник, психологические типы партнеров.*

Некоторые психологи весь процесс общения, или коммуникативное поведение человека в общении, условно делят на две части: первичную

коммуникативное поведение – это часть общения, которая полностью зависит от того человека, который первым вступает в контакт; вторичную коммуникативное поведение – это реакция человека на действия партнера по общению. Составляющими успеха коммуникативного поведения является умение распознавать психологические типы собеседников, правильно ориентироваться в каждом этапе общения, подбирать соответствующие цели формы и методы обсуждения проблем [3; 4; 10].

Тем, кто занимается бизнесом и использует беседы для решения деловых проблем, поможет такая классификация [1]:

К первой группе относятся люди порядочные, дисциплинированные, те, которые определяют четкий порядок для себя и других и жестко придерживаются его. Их педантичность иногда раздражает, но они все делают в полном объеме и в указанные сроки. Иногда они бывают агрессивными, но умеют сдерживаться. Им можно доверять, возлагать на них ответственность за решение конкретных вопросов.

Ко второй группе относятся люди, которые живут радостно и выделяются своей добротой, чуткостью. Они имеют много знакомых, коммуникабельны и очень мобильны. В беседе с ними можно получить различную интересную информацию. Однако одновременно в их действиях нет четкости и точности. Если они возьмут в долг деньги, то забудут отдать, если что-то пообещают, то могут не сделать.

В третью группу входят люди, которые имеют хороший вкус, элегантность, пластичность. Они выделяются своим артистизмом, умеют устанавливать контакты, могут найти выход из трудного положения. Умело организуют приемы, презентации, встречи, но серьезную кропотливую или аналитическую работу могут провалить.

К четвертой группе относятся люди, которые не очень контактны. Это тип людей эмоционально холодных, с развитым ассоциативным мышлением. Среди них много талантливых художников, ученых, изобретателей и т.д. Они – генераторы идей, умеют предложить различные варианты решения задач, найти нестандартные решения, но общаться с ними трудно, их жизненная энергия направлена на себя.

Пятую группу составляют люди, которых часто называют сентиментальными. Они отзывчивые, впечатлительные, застенчивые, робкие умеют сочувствовать, вносят атмосферу человечности, надежды. Когда возникают трудности в работе или личным делам, то на помощь приходят, прежде всего, люди именно этого типа.

Шестая группа – это конформисты, представители которой лучше реализуют чужие идеи. Они, как правило, легко присоединяются к мнению других. Ничего не спрашивая, не рассуждая, конформисты легко соглашаются выполнить порученное дело. Люди этого психологического типа могут иногда принять и самостоятельное решение, но в основном ждут,

чтобы им сказали, когда, что и как надо сделать.

К седьмой группы, можно отнести людей, которые не могут заниматься бизнесом и быть менеджерами. Это – люди неустойчивые, легко меняют свое мнение, недоверчивы. Во время разговора с ними трудно быть уверенным в положительном результате беседы. Вокруг нас есть все психологические типы. Важно, общаясь с ними, уметь их распознавать и учитывать их особенности.

В общении каждый человек проявляет свои особенности, которые обусловлены ее характером, темпераментом, вниманием, памятью, эмоциями, личностными чертами и качествами, т. е. ее психологической природой [5; 6].

Психологи выделяют следующие типы собеседников: заискивающий, обвинительный, рассудительный, удаленный и уравновешенный [2].

✓ Предупредительный тип – такой человек в разговоре стремится угодить другим, часто извиняется, не вступает в споры. Он говорит так, будто ничего не может сделать сам, не получив одобрение, соглашается с любой критикой в свой адрес, благодарен уже за то, что с ним разговаривают. Такого человека иногда называют миролюбцем.

✓ Обвинительный тип – это такой человек, постоянно ищет виновных. Он – диктатор, хозяин ситуации, часто ведет себя вызывающе, говорит резко и жестко, перебивает других, не давая людям договорить до конца. Человек этого типа стремится таким образом завоевать авторитет, власть над другими, получает от этого удовольствие. В глубине сознания он знает, что без других ничего не стоит, и поэтому радуется, если другие люди ему подчиняются.

✓ Расчетливый тип (или компьютер) – это очень корректный, слишком спокойный человек, все рассчитывает заранее, имеет монотонный голос, выстраивает длинные фразы.

✓ Удаленный тип – такой человек вроде бы находится в другом месте, не реагирует ни на какие вопросы, часто говорит неуместно, несвоевременно и неточно. Эти четыре модели общения свидетельствуют о заниженной самооценке человека, ощущение им собственной неполноценности [7].

✓ Уравновешенный тип – к другим относится открыто, честно, никогда не унижает человеческое достоинство. Поведение такого человека последовательно, гармонично. Люди такого типа общения, как правило, находят выход из сложного положения и могут объединить других людей для совместной деятельности. Это – цельные личности. Они открыто передают свои мысли, выражающие чувства, вызывают уважение и доверие к себе. Другие в их обществе чувствуют себя хорошо и спокойно.

Понятно, что приведенные классификации являются условными. Однако знание этих особенностей поможет распознавать своих собеседников

и использовать различные подходы для того, чтобы лучше и быстрее объясниться с ними, установить контакт, обеспечить успех во время общения [8; 9].

Использованные источники:

1. Мицич П. Как проводить деловые беседы. М., 1983.
2. Болотова А.К., Жуков Ю.М. Психология коммуникаций. М., 2015.
3. Козлов Н.И. Истинная правда, или Учебник для психолога по жизни. М. : Аст – Пресс Книга, 2004.
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.
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.
5. 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.
6. 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.
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 // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Уфа, 2005.
9. Давлетгаряева Р.Г. О смысле жизни // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 35 (289). С. 6-9.
10. 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.

Харламова Е. С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
КубГАУ
Сурина И. В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Россия, г. Краснодар

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПАО ВТБ24

Статья посвящена оценки основных критериев эффективности депозитной политике банка ВТБ24, так как основная часть банковских ресурсов формируется именно в процессе проведения депозитных операций.

Ключевые слова: коммерческий банк, депозитная политика, эффективность использования депозитной политики.

The article is devoted to evaluation of the basic criteria of effectiveness of the deposit policy of the bank VTB 24, as the main part of bank resources is formed in the course of deposit operations.

Keywords: commercial bank, deposit policy, the efficiency of deposit policy.

В экономической литературе оценка эффективности депозитной политики и общепринятая система критериев ее оценки относятся к числу мало изученных вопросов, что приобретает особую актуальность исследования в данном направлении. Депозитная политика необходима для эффективной работы любого коммерческого банка.

В связи с этим, целью написания данной статьи является систематизация основных критериев оценки эффективности использования привлеченных ресурсов. Оценка депозитной политики осуществляется поэтапно [1].

Расчет эффективности использования депозитных ресурсов рассчитывается на четвертом этапе. Условием ее достижения являются поддержание ликвидности на приемлемом для банка уровне, использование всей совокупности депозитных ресурсов и достижение высокого уровня рентабельности [2].

Банк ВТБ был создан в 1990 г. Банком России для обслуживания внешнеторговых расчетов РФ. В октябре 2002 г. 99,96% акций ВТБ были переданы Правительству Российской Федерации, которые раньше принадлежали Банку России.

В начале 2000-х годов банк активно развивался как крупная международная финансовая группа, произведя крупные приобретения банковских активов в России и за рубежом. В России ВТБ в 2004 г. приобрел Гута-банк, на базе которого и создан специализированный розничный банк ВТБ 24 [6].

На сегодняшний день, будучи крупным коммерческим банком, ВТБ24 предоставляет комплекс банковских услуг высокого уровня не только юридическим, но и физическим лицам. Одним из самых перспективных направлений своей деятельности, банк считает работу с физическими лицами, более того, это всегда являлось его приоритетной задачей.

На наш взгляд, оценка использования депозитных ресурсов ПАО ВТБ24 может производиться с применением ряда критериев, характеризующих эффективность депозитной политики банка в целом.

1) % маржа;

Показатель чистой процентной маржи рассчитывается по следующей формуле: % маржа = (Пд-Пр)/СА*100%,

где Пд – процент по ссудам, полученный банком при размещении средств;

Пр – процент, выплаченный владельцам средств на депозитных счетах;

СА – средняя величина доходных активов.

Показатель процентной маржи показывает разницу между полученными и уплаченными процентами оказывает непосредственное влияние на рентабельность коммерческого банка.

Величина, анализ изменения данного показателя важны для принятия адекватных управленческих решений [3]. В 2015 году этот показатель уменьшился в 8 раз в сравнении с 2013 годом.

2) Чистый СПРЭД;

СПРЭД = (Пд/К)*100% - (Пр/Д)*100%,

где Пд – процент по ссудам, полученный банком при размещении средств;

Пр – процент, выплаченный владельцам средств на депозитных счетах;

К – сумма размещенных кредитов за период;

Д – сумма привлеченных депозитов за период.

Показатель чистого СПРЭДа и показатель процентной маржи являются одними из нескольких важнейших показателей оценки доходности коммерческого банка [3]. Как видно из формул, в расчет показателей входит депозитный процент, играющий немаловажное значение при формировании депозитной политики. В отчетном периоде увеличивался размер процента по ссудам, а в следствии этого уменьшился чистый СПРЭД.

Анализу банковских процентов уделяется особое внимание, поскольку проценты – основной источник операционных доходов банка (проценты полученные) и основной источник операционных расходов банка (проценты уплаченные).

3) уровень оседания вкладного рубля;

Уровень оседания средств, поступивших во вклады, предлагается определять по формуле: Уо = (Ок-Он)/П*100%,

где Уо - уровень оседания средств во вкладах в процентах;

Ок – остаток вклада на конец года;

Он – остаток вклада на начало года;

П – поступления во вклады.

Чем больше уровень оседания вклада, тем лучше для банка. Рост числового значения данного показателя свидетельствует о превышении притока вкладов над их оттоком, а нулевое значение – о неизменности вкладов [4]. В 2013 году, уровень оседания был отрицателен, но потом банк увеличил его, и продолжает увеличивать, а значит в банке имеет место приток вкладов.

4) средний срок хранения средств;

Расчет среднего срока хранения денежных средств можно проводить по следующей формуле: Сд = Оср/В*Д,

где Сд – средний срок хранения в днях;

Оср – средний остаток вкладов;

В – оборот по выдаче вкладов;

Д – количество дней в периоде.

Данный показатель позволяет оценить возможность использования имеющихся средств в качестве ресурса кредитования соответствующего срока [4].

5) средняя стоимость привлекаемых ресурсов;

Спр = Зсов/Рпр,

где Спр – коэффициент средней стоимости привлеченных ресурсов;

Зсов – совокупные затраты на привлечение ресурсов;

Рпр – средний размер привлеченных ресурсов за период.

Коэффициент позволяет оценить средние затраты на привлечение ресурсов. Наименее дешевыми являются вклады до востребования, по которым в среднем выплачивается 1%.

6) эффективность использования привлеченных ресурсов [5];

Эпр = Зпр/% маржа,

где Эпр – коэффициент эффективности использования привлеченных ресурсов;

Зпр – затраты на привлечение ресурсов.

Коэффициент показывает сколько доходов приносит единица произведенных затрат. Экономическая стратегия банка позволяет ему за 3 года увеличить в десятки раз свой доход на единицу произведенных затрат.

Таблица 1 - результаты оценки

Показатель	2013	2014	2015
% маржа, %	26,86	6,52	3,29
Чистый СПРЭД,%	1025,52	1261,36	892,56
уровень оседания вкладного рубля, %	-805,00	6,13	7,89
средний срок хранения средств, дней	862	329	227

средняя стоимость привлекаемых ресурсов, млн. руб.	6,8	7,4	9,2
эффективность использования привлеченных ресурсов, млн. руб.	3256,4	17290,8	53305,5

Окончательный вывод об эффективности использования депозитных ресурсов и получения исчерпывающего представления об эффективности депозитной политики ПАО ВТБ24, можно отметить как положительный. Банк наращивает свои показатели, улучшая свою деятельность и привлекая ресурсы населения и организаций, что обеспечит ему стабильность и доверие клиентов.

Использованные источники:

1. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие (книга)/ Е.И. Кузнецова, Н.Д. Эриашвили, ЮНИТИ-ДАНА - 2012 год
2. Белотелова Н.П. Деньги. Кредит. Банки. Учебник (книга)/ Н.П.Белотелова, Ж.С.Белотелова, Дашков и К - 2014 год
3. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки (2-е издание). Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Управление» (книга)/ Е.И.Кузнецова, Н.Д. Эриашвили, ЮНИТИ-ДАНА - 2015год
4. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. Учебное пособие (книга)/ В.Е.Черкасов, Евразийский открытый институт - 2011год
5. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) /О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева, З.Г. Ширинская; под. Ред. О.И. Лаврушина.- М.: Юристъ, - 2005 год
6. www.vtb24.ru

УДК 658.155

Хасбулатов К.А.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и банковское дело»
Зелинская А.Б., к.э.н.
доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ «ИПОТЕЧНОЕ АГЕНСТВО ЮГРЫ»

Аннотация :в статье проведен анализ прибыли и рентабельности АО «Ипотечное агентство Югры» в период с 2013 по 2015 года, выявлены основные проблемы и предложены рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

Abstract: In the article the analysis of profit and profitability JSC "Mortgage Agency Ugra" in the period from 2013 to 2015, identified the main problems and propose recommendations to improve the effectiveness of the company

Ключевые слова: финансовый результат, рентабельность.

Keywords: financial results, profitability.

В современных условиях выживаемость предприятия в конкурентной среде зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономического использования всех видов ресурсов, снижения затрат, выявления имеющихся резервов повышения производства продукции (работ, услуг) и увеличения прибыли.

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов.

Экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятия, позволяет правильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников. От объема прибыли, кроме того, зависит и реализация дивидендной политики акционерного предприятия.

При этом экономический и финансовый анализ результатов хозяйственной деятельности организации позволяет разработать конкретную стратегию и тактику по ее развитию, выявлению и оценке резервов роста прибыли и рентабельности и способов их мобилизации.

Однако прибыль является одной из самых сложных экономических категорий. Изучив источники получения прибыли можно разработать научный подход к решению многих проблем, например, повысить эффективность и ответственность трудового коллектива, достижение конечных результатов при наименьших затратах. При этом укрепление коммерческого расчета во всех звеньях производства каждой отдельной организации в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта.

Таблица 1 – Показатели анализа аналитического отчета о прибылях и убытках

Наименование	Абсолютные значение, тыс. руб.			Темп роста, %
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
ВЫРУЧКА	290 960	1 182 996	815 996	280,4

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ	251 876	997 550	669 541	265,8
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)	39 084	184 895	146 455	374,7
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ ПРОДАЖ	38 579	182 454	142 483	369,3
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ	2049	836 001	177 556	8665,4
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	23 468	881 566	189 387	807,001
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	230 599	147 922	191 772	83,1
ТЕКУЩИЙ НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	50 413	38 879	49 350	97,8
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)	179 993	108 940	142 402	79,1

Проанализировав отчет о финансовых результатах, мы наблюдаем, что выручка имеет максимальное значение в 2014 году которое составила 1182996 тыс.руб., что на 892036 тыс.руб. больше чем в 2013 году и на 367000 тыс.руб., больше чем в 2015 году. Себестоимость так же имеет наибольшее значение в 2014 году которое составила 997550 тыс.руб., что на 745674 тыс.руб., больше чем в 2013 году и на 328009 тыс.руб., больше чем в 2015 году. Тем самым мы наблюдаем , что наибольшая валовая прибыль была получена в 2014 году и\которая составила 184895 тыс.руб. Прибыль до налогообложения имеет самое максимальное значение в 2013 году и которая составила 230599 тыс.руб. Подводя итог выше сказанному можно сделать вывод о том, что 2013 год был более успешен так как была получена самая максимальная чистая прибыль которая составила 179993 тыс.руб. по сравнению с 2014г-2015г. Тем самым предприятию необходимо уменьшить себестоимость и повысить уровень квалификации работников.

Таблица 2- Анализ прибыльности и рентабельности предприятия

Показатели	2013	2014	2015	Изменение 2015-2013	
				Абсолютное	Относительное
Рентабельность продукции	15,32	18,29	21,29	5,97	138,97%
Рентабельность производства	10,23	3,14	4,75	-5,48	46,43%
Рентабельность продаж	13,26	15,43	17,74	4,48	133,79%
Рентабельность активов	4,23	2,24	1,89	-2,34	44,68%
Рентабельность собственного капитала	4,23	2,85	3,61	-0,62	85,34%
Бухгалтерская рентабельность от	13,26	15,43	17,74	4,48	133,79%

обычной деятельности					
Чистая рентабельность	61,87	9,21	17,46	-44,41	28,22%
Валовая рентабельность	13,44	15,63	17,95	4,51	133,56%
Затратоотдача	15,29	18,25	21,16	5,87	138,39%
Рентабельность перманентного капитала	4,21	2,86	3,57	0,64	84,80%
Коэффициент устойчивости экономического роста	3,53	2,86	3,61	0,08	102,27%

Проанализировав прибыльности и рентабельности предприятия нельзя выделить определённую тенденцию. В структуре данной таблице, мы наблюдаем устойчивую тенденцию роста следующих показателей: Рентабельность продукции на 5,97% по сравнению 2015года к 2013 году. Рентабельность продаж 4,48% по сравнению 2015 года к 2013 году. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности на 4,48%. Валовая рентабельность на 4,51%. И Затратоотдача на 5,87%. И увеличение данных показателей положительно влияет на экономику предприятия.

Рассмотрев рентабельность производства мы наблюдаем скачкообразную тенденцию так как в 2013 году показатель был равен 10,23%, в 2014 году данный показатель значительно снизился из за низкой полученной чистой прибыли, которое составила 3,14%, и в 2015 году данный показатель по сравнению с 2014 годом увеличился и был равен 4,75%. Так же мы наблюдаем скачкообразную тенденцию в рентабельности собственного капитала в 2013 году был равен 4,23%, в 2014 году данный показатель значительно снизился из за не эффективного использования собственного капитала, который составил 2,85%, и в 2015 году данный показатель увеличился и был равен 3,61%. Чистая рентабельность имеет самое максимальное значение в 2013 году 61,87%, в 2014 году данный показатель сильно снизился в связи с низкой выручкой. Рентабельность перманентного капитала имеет самое максимальное значение в 2013 году что составило 4,21%, что на 1,35% больше в 2014 году и на 0,64 больше, чем в 2015 году. Причиной этому послужила не эффективное использование капитала вложенного в деятельность организации на длительный срок. И рассмотрев последний показатель такой как коэффициент устойчивости экономического роста мы наблюдаем скачкообразную тенденцию роста. В 2015 году составил 3,61% что на 0,75% больше чем в 2014 году и на 0,08% больше чем в 2013 году. Причиной этому послужила отсутствие дивидендов.

Рассмотрев рентабельность активов, мы наблюдаем отрицательную динамику. Так как наибольшее значение было в 2013 году что составило 4,23% и последующие годы уменьшилось на 1,99% в 2014 году и на 2,34% в 2015 году. Причина этому является дебиторская задолженность.

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения

затрат на ее производство и реализацию, недопущения внереализационных убытков, совершенствования структуры производимой продукции. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный.

На первом этапе выделяют и количественно оценивают резервы, на втором разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов, на третьем этапе практически реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

Для выявления и подсчета резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости может быть использован метод сравнения. В этом случае для количественной оценки резервов очень важно правильно выбрать базу сравнения. В качестве такой базы могут выступать уровни использования отдельных видов производственных ресурсов: плановый и нормативный: достигнутый на передовых предприятиях: базовый фактически достигнутый средний уровень в целом по отрасли: фактически достигнутый на передовых предприятиях зарубежных стран. Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции является увеличение суммы прибыли от реализации продукции, снижение себестоимости.

Таким образом, на рассматриваемом предприятии существуют следующие пути повышения прибыли и рентабельности:

-увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

-сокращение прочих затрат

-снижение себестоимости.

Можно сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов ОАО "Ипотечное агентство Югры", которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

–усовершенствовать управление предприятием, а именно: выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;

–внедрение на предприятии системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции;

–осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

–осуществлять эффективную ценовую политику,

дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;

–совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий.

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. АО «Ипотечное агенство Югры» :[Электронный ресурс].М. 2003–2016 .URL:http://www.ipotekaugra.ru/(Дата обращения :01.12.2016)

Хасьянова О.Р.
студент 2 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бабкина Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *в данной статье представлены особенности финансовой политики Российской Федерации, а так же анализ политики на 2013-2015 года.*

Abstract: This article presents the peculiarities of the Russian Federation, financial policy, as well as analysis on the 2013-2015 policy year.

Ключевые слова: *финансовая политика, экономические сферы, инвестиции, налогооблажение, бюджетная политика, финансовые ресурсы, федеральный бюджет.*

Key words: fiscal policy, economic sectors, investment, taxation, fiscal policy, financial resources, the federal budget.

Главной целью финансовой политики стали: повышение качества жизни населения, обеспечение безопасности и правопорядка, развитие институтов гражданского общества и повышение конкурентоспособности экономики.

В современное время в Российской федерации решаются важнейшие задачи финансовой политики. Самые важные из них [3, с. 208]:

1. Создание необходимых условий для концентрации значительного по объёму потока финансовых ресурсов. Это одна из

первостепенных задач, которую решают в настоящее время правительственные структуры, а также Министерство финансов РФ.

Это связано с негативными тенденциями, которые наблюдаются в экономической сфере в мире. Их влияние отразилось на экономических процессах, происходящих в России, поэтому правильная политика на этом этапе имеет большее значение. Её роль значительно увеличилась. Политика должна не только гарантировать эффективное функционирование государства, но и создать условия его развития в условиях кризиса.

2. Одним из важнейших направлений является поддержка учреждений социально - экономической сферы страны. Именно предприятия данной сферы в условиях кризиса, наблюдающегося в стране, наиболее заметны. Отсутствие источников финансирования конкретной деятельности создаёт условия незащищённости в условиях кризиса для предприятий и учреждений данного сектора. При этом нужно сказать, что их роль велика, поскольку они определяют качество жизни в стране. Поэтому, во многом по этой причине государственные структуры обеспечивают необходимое финансирование для поддержания эффективного функционирования предприятий данной сферы.

3. Еще одной задачей, которая на данный момент имеет для страны приоритетное значение, является поддержка малого бизнеса. В данное время он переживает не самые лучшие времена. Поэтому финансовые вливания на первой стадии-становления имеют большое значение, определяющее его будущее развитие в нашей стране. Также необходимо отметить, что экономический блок правительства осуществляет поддержку предприятий, которые имеют конкуренцию с зарубежными предприятиями.

4. Кроме этого финансовая политика в настоящее время стала полагаться на привлечение инвестиций. Многие предприятия в условиях финансового кризиса уходят с российского рынка, нанося значительный ущерб экономике страны, замедляя её развитие. Именно поэтому государство создаёт необходимые условия для инвесторов, делая их более привлекательными.

Таким образом, роль финансовой политики в настоящее время повышается. Она обеспечивает развитие экономики государства, а также уровень будущего роста экономических процессов в стране.

Оценка и анализ финансовой политики РФ в 2013-2015 году.

Для наиболее качественной оценки эффективности финансовой политики рассмотрим ее в ключевых направлений.

Поставлены приоритетные задачи бюджетной политики, определяющие стратегию эффективного развития страны, в том числе [2, с.2]:

1) интеграция бюджетного планирования в процессе формирования и реализации долгосрочной стратегии развития страны, путем внедрения

программно-целевого принципа организации деятельности органов исполнительной власти;

2) создание предпосылок для введения, начиная с 2015 года, правил использования нефтегазовых доходов и ограничений на размер дефицита федерального бюджета;

3) улучшение качества и условий жизни человека, решение социальных проблем, повышение качества государственных и муниципальных услуг, стимулирование инновационного развития страны;

4) эффективная децентрализация полномочий публично-правовых образований.

Крупнейшими направлениями расходов федерального бюджета являются расходы на социальную политику (29,8%), национальную оборону (16,9%), национальную безопасность и правоохранительную деятельность (14,3%). На национальную экономику приходится 12,6% расходов бюджета.

Правительство утвердило порядок разработки и реализации госпрограмм, сформировало перечень из 41-й государственной программы. Структура перечня программ построена на основе ключевых направлений государственной политики, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Рассмотрим реализацию данных программ.

Основные программы расходов [4, с.18]:

"Доступная среда на 2011 - 2015 годы" (постановление Правительства Российской Федерации от 17 марта 2011 г. № 175);

"Информационное общество (2011 - 2020 годы)" (распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р).

К тому же, утверждена государственная программа Российской Федерации "Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года" (распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. № 2446-р).

В целях аналитической работы все госпрограммы распределены по пяти группам: "Новое качество жизни" (13 госпрограмм), "Инновационное развитие и модернизация экономики" (17 госпрограмм), "Обеспечение национальной безопасности" (2 госпрограммы), "Сбалансированное региональное развитие" (3 госпрограммы) и "Эффективное государство" (5 госпрограмм).

Важным фактором проводимой налоговой политики - это необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

Основными направлениями налоговой политики на плановый период, является внесение изменений в законодательство о налогах и сборах, и принятие нормативных правовых актов по таким направлениям:

1. Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала.

2. Мониторинг эффективности налоговых льгот.
3. Налог на добавленную стоимость.
4. Акцизное налогообложение.
5. Налог на прибыль организаций.
6. Налогообложение природных ресурсов.
7. Введение налога на недвижимость.
8. Налоговое администрирование.

Механизм снижения тарифов страховых взносов ведет к снижению эффективной ставки налогообложения взносами, в наибольшей степени выгоды от такого снижения получило большинство работодателей.

Правительством Российской Федерации в Государственную Думу был внесен проект федерального закона, уточняющий порядок восстановления в доходах суммы расходов на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости ключевых средств, а также расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации ключевых средств (так называемой "амортизационной премии"), в отношении которых такие капитальные вложения были осуществлены, ранее чем по истечении пяти лет с момента введения их в эксплуатацию.

Таким образом, финансовая политика была направлена на оптимизацию бюджетной и налоговой политики, повышение условий и уровня жизни населения, оптимизацию бюджетных расходов

Приоритетом бюджетной политики является сокращение бюджетного дефицита, приближение к сбалансированному бездефицитному бюджету за счет повышения налогов и оптимизации расходов, а также пополнение бюджетных фондов (Резервного фонда и Фонда национального благосостояния).

Главным направлением современной финансовой политики является финансовая стабилизация государственного бюджета. Финансирование дефицита федерального бюджета осуществляется преимущественно за счет внутренних государственных заимствований и средств, поступающих от приватизации федеральной собственности.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. - М.: Проспект, КноРус, 2015. - 272 с.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации "О бюджетной политике на 2008-20гг."- М.: Юридическая литература, 2011. - 36 с.
3. Общие информационные, справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».

4. http://www.minfin.ru/ – официальный сайт Министерства финансов РФ.

УДК 331.101.6

Хачемизова Э.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и мировой экономики»
Майкопский государственный технологический университет
Россия, г. Майкоп

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена производительности труда как одному из основных показателей оценки эффективности использования труда, о влиянии производительности труда на качественную сторону производства – себестоимость продукции, снижая ее уровень в одних случаях или сдерживая рост в других. Поэтому определение влияния фактического соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы на себестоимость выпущенной продукции является одной из задач ее анализа.

Ключевые слова: производительность труда, себестоимость, затраты, эффективность, продукция

Hachemizova E. A., Candidate of Economic Sciences, associate professor
associate professor of «The economic theory and world economy»
Maykop state technological university
Russia, Maykop

INFLUENCE OF THE LABOR PRODUCTIVITY ON DECREASE PRODUCT COST

Article is devoted to a labor productivity as one of the main indicators of an efficiency evaluation of use of work, about influence of a labor productivity on the high-quality party of production – product cost, reducing its level in one cases or containing growth in others. Therefore determination of influence of the actual ratio of growth rates of a labor productivity and the salary on cost value of the turned-out products is one of tasks of its analysis.

Keywords: labor productivity, cost value, costs, efficiency, products

Производительность труда выражает собой очень важный качественный показатель производства – эффективность использования труда, как живого, так и овеществленного. Чем больше выход продукции в единицу рабочего времени, тем выше уровень производительности труда, тем лучше используются средства, включая трудовые ресурсы. Но этим экономическое значение высокой производительности труда не исчерпывается. Как показатель использования рабочей силы и времени она

влияет на другую качественную сторону производства – себестоимость продукции, снижая ее уровень в одних случаях или сдерживая рост - в других. В принципе, чем выше производительность труда, тем меньше занято в производстве работников, ниже затраты труда и расходы на его оплату и тем, следовательно, дешевле продукция. А раз так, то, видимо, можно и нужно не только констатировать сам факт снижения себестоимости, но и выразить его количественно. Одну из математических зависимостей для этого дает О.А. Бугуцький, другую - А.М. Чурсин.

Однако в расчетах возникают технические трудности, их порождает различие между показателями производительности труда и принятой системой оплаты труда. Известно, что производительность труда измеряется количеством продукции, приходящимся на отработанный человеко-час или ее трудоемкостью. Оплата же труда производится не за рабочее время, а за количество продукции. Поэтому когда растет производительность труда и увеличивается выход продукции, то растет и оплата труда. При постоянных расценках за единицу продукции темпы роста того и другого становятся равными и доля затрат на оплату труда в себестоимости продукции не меняется. Создается, на первый взгляд, противоречивая ситуация: рост производительности труда не дает снижения себестоимости продукции в принципе, то есть за счет экономии труда. На самом же деле снижение есть, но его скрадывает рост оплаты труда. Из-за изменений в оплате влияние производительности труда на себестоимость искажается и тогда, когда расценки за продукцию периодически пересматриваются. Кроме того, постоянно изменяются расходы по другим статьям. И когда они увеличиваются, могут ослабить или свести на нет действие роста производительности труда, тогда оно окажется незамеченным. Действительное влияние производительности труда на снижение себестоимости можно выявить, если учесть, что проявляется оно двояко. С одной стороны, вследствие механизации и лучшей организации труда снижается трудоемкость операций и тогда сокращаются затраты труда на 1 голову. Растет нагрузка, в результате чего то же поголовье обслуживает меньшее число людей, расходы по труду уменьшаются. И пусть продуктивность животных при этом не повышается, а остается на одном уровне, себестоимость продукции все равно снижается. Относительное снижение ее при этом составит:

$$X_t = \frac{V_0(t_t - t_0)}{Z_0 d_0} 100$$

где X - изменение (снижение) себестоимости за счет изменения трудоемкости, +, -, %; t0, t1 - затраты труда на 1 голову в базисном и отчетном периодах, чел-ч; V0 - оплата 1-го чел-ч в базисном периоде, руб.;

d0 - выход продукции на 1 голову в базисном периоде, ц; Z0 - себестоимость 1 ц продукции в базисном периоде, руб.

С другой стороны, при тех же затратах труда на обслуживание может повыситься продуктивность животных. Возрастает и производительность труда, поскольку увеличивается выход продукции на 1 чел-ч. В таком случае, чтобы получить, например, центнер прироста массы, понадобится содержать меньше животных. Значит, в расчете на единицу продукции опять-таки сокращаются затраты труда и, следовательно, расходы на его оплату. Себестоимость продукции снижается. Теперь ее относительное снижение составит:

$$X_d = \frac{t_0 V_0 (d_0 - d_1)}{Z_0 d_0 d_1} 100$$

где Xd - снижение себестоимости за счет повышения продуктивности животных, %; d1 - выход продукции на 1 голову в отчетном периоде, ц.

А в целом снижение себестоимости продукции за счет роста производительности труда определяется как:

$$X = \frac{V_0 (t_0 d_0 + t_1 d_1 - 2 t_0 d_1)}{Z_0 d_0 d_1} 100$$

Ранее прибыльная в регионе отрасль животноводства, птицеводство, ныне убыточна. Резко сократилось и поголовье птицы. Однако на фоне длительного спада производства и снижения его эффективности, появляются положительные сдвиги. За последний год несколько увеличилось поголовье птицы на птицефабриках, сократились затраты труда и даже снизилась себестоимость продукции. В связи с этим рассматривается, как сказался рост производительности труда птицеводов.

В целом за счет данного фактора снижение себестоимости составило: Xd = - 1,5 %, в том числе за счет меньшей трудоемкости обслуживания птицы: Xt = - 0,24 %, и за счет возросшей их продуктивности: Xd = - 1,3 %.

Если учесть, что в целом себестоимость прироста снизилась за год на 4,2 %, то снижение ее на 1,5 % только под влиянием одного фактора - производительности труда - не так уж мало.

Подобный анализ динамики себестоимости дает возможность не только фиксировать факты, но и планировать трудоемкость обслуживания птицы, а также уровень их продуктивности на перспективу. Достаточно, задать необходимый размер Xt, чтобы установить максимальные затраты труда на голову в будущем по равенству:

$$t_1 = t_0 - \frac{x_t \cdot z_0 \cdot d_0}{100 \cdot v_0}$$

Точно так же по заданному Xd отыскивается желательная продуктивность животных. То есть, если бы годом раньше в хозяйствах региона спланировали снизить себестоимость птицы за год на 0,4 % путем снижения трудоемкости обслуживания птицы и на 2,3 % за счет прироста массы, то определили бы и будущие допустимые затраты труда на голову: t1 = 57 чел.- час, а равно и продуктивность птицы: d1= 0,11. Именно эти показатели и были достигнуты в 2015 году. Таким образом, в удешевлении производства продукции производительность труда играет вполне различимую роль. Снижение себестоимости за счет нее можно планировать. При этом не следует забывать, что расходы на оплату труда составляют лишь часть общих затрат производства. Поэтому иногда даже значительный рост производительности труда может оказаться недостаточным, чтобы изменить себестоимость в целом, если другие факторы действуют иначе. Однако значение производительности труда от этого не утрачивается, не утрачивается и ее влияние на себестоимость.

Использованные источники:

1. Бугуцький О.А. Продуктивність праці в сільському господарстві (метод аналізу і резерви підвищення). - К.: Урожай, 1970. С. 400.
2. Чурсин А.М. и др. Анализ себестоимости продукции животноводства//Экономический анализ сельскохозяйственного производства/А.М. Чурсин, Г.М. Лоза, С.С. Сергеев и др. - М.: Колос, 1979. - С.212-221.

УДК 334.72

Хачемизова Э.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и мировой экономики»
Майкопский государственный технологический университет
Россия, г. Майкоп

ЭФФЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Статья посвящена становлению кооперативных отношений в многоукладной сельской экономике региона. Рассматривается процесс установления новых взаимосвязей между субъектами рынка в целях обеспечения наилучшего использования имеющегося производственного потенциала и повышения экономической эффективности производства, а также о правильном практическом выборе организационно-хозяйственных форм в сельском хозяйстве. Обоснованно, что хозяйственная деятельность предприятия любой формы собственности, должна быть экономически эффективной в целях обеспечения доходов и вложения средств, сохранения самостоятельности и развития предприятия.

Ключевые слова: кооперация, эффективность, сельское хозяйство,

хозяйствование.

Hachemizova E. A., Candidate of Economic Sciences, associate professor
associate professor of «The economic theory and world economy»
Maykop state technological university
Russia, Maykop

EFFECTIVE FORMS OF MANAGING IN AGRICULTURE

Article is devoted to formation of the cooperative relations in multistructure rural economy of the region. Process of establishment of new interrelations between subjects of the market for ensuring the best use of the available production potential and increase in economic efficiency of production, and also about the right practical choice of organizational and economic forms in agriculture is considered. It is reasonable that economic activity of the enterprise of any form of ownership, has to be economically effective for providing the income and investment of capital, preservation of independence and development of the enterprise.

Keywords: cooperation, efficiency, agriculture, managing.

Производственная кооперация горизонтального типа не получила в мире широкого развития в отличие от вертикальной – сбытовых, сервисных, кредитных, снабженческих, торговых и других ее форм. На основе этого опыта отдельные отечественные ученые, например В.Е. Серова, ставят под сомнение необходимость поиска в России своего особого пути в развитии производственной кооперации. Считается, что производственные кооперативы горизонтального типа, как форма организации коллективного земледелия, заранее нежизнеспособны и попытки реанимировать их заведомо обречены на провал.

Это довольно распространенное мнение не разделяется по следующим причинам. Коллективное земледелие в России имеет глубокие исторические корни, начиная с соседской общины и заканчивая современными колхозами. Российское крестьянство за свою длительную и трудную историю выработало свои специфические формы ведения коллективного труда, наиболее полно воплотившиеся в артели.

Известный русский ученый А.Н. Энгельгард, считая вопрос об артельном хозяйстве первым и самым важным для развития сельского хозяйства России, подчеркивал, что в артели при большом согласии «работа производится в раздел, причем никто никогда друг другу не помогает, хоть ты убейся на работе». Первые отечественные производственные кооперативы также были артелями с соответствующим организационно-правовым статусом. Однако уже в 1930 г. ТОЗы и коммуны принудительно были преобразованы в колхозы, а к 90-м годам их экономическая суть была полностью выхолощена огосударствлением этой подлинно народной формы

кооперативного ведения хозяйства.

Часто звучавшие в начале экономической реформы упреки в адрес колхозов в неэффективности в общем справедливы. Но при этом нельзя забывать о том, что в кризисной экономике сельское хозяйство в силу своих особенностей не может быть эффективным, оно всегда было и остается заложником аграрной политики государства и отраслей, производящих для него средства производства. Артели никогда не работали в благоприятных условиях, аграрная политика по отношению к ним всегда была и остается грабительской. В этих и многих других причинах кроется неэффективность колхозов, но уж ни в коем случае не в экономическом характере горизонтальной производственной кооперации. Эта форма организации труда в сельском хозяйстве имеет право на историческую реабилитацию в новых экономических и социальных условиях с учетом отечественного и мирового опыта.

Основная масса нынешних акционерных обществ и товариществ получила право на жизнь только потому, что большинство работающих в них крестьян воспринимает их как коллективные хозяйства и не видит разницы между ними и колхозами.

Причин устойчивости коллективных форм ведения хозяйства немало. Прежде всего, это устойчивая, вырабатывавшаяся десятилетиями традиция совместной работы на земле, бороться с которой пытался еще П.А. Столыпин. Подавляющее большинство крестьян, привыкших выполнять в коллективных хозяйствах один-два рабочих процесса в условиях развитого разделения труда, сегодня просто не готовы к выполнению всего комплекса сельскохозяйственных работ, начиная от посева и кончая управлением современным многоотраслевым производством. В коллективных хозяйствах нет средств для приобретения самых необходимых ресурсов, обеспечивающих хотя бы упрощенное выполнение технологии процесса производства.

Необходимо подчеркнуть, что качественно процесс развития кооперации в настоящее время значительно отличается от аналогичного движения периода нэпа. Но как тогда, так и сейчас речь идет о кооперации, носящий ярко выраженный предпринимательский характер и коренным образом отличающийся от кооперативных воззрений Р.Оуэна и Ш.Фурье. Об этом необходимо помнить на нынешнем этапе становления кооперации при преобразовании обобществленных форм хозяйствования (коллективных хозяйств) в неформальные кооперативы собственников земельных долей и имущественных паев.

В настоящее время сформировалась совершенно новая совокупность хозяйственных субъектов, в основе которой лежит сложившаяся ранее система крупных хозяйств и перерабатывающих предприятий. Существовавший механизм экономических взаимосвязей в ней практически

разрушен с переходом на рыночные отношения, новый же находится на стадии формирования. Становление кооперативных отношений в многоукладной сельской экономике региона надо рассматривать, как процесс установления новых взаимосвязей между субъектами формирующегося рынка в целях обеспечения наилучшего использования имеющегося производственного потенциала и повышения экономической эффективности производства.

Тенденция к ускорению развития кооперации и интеграции усиливалась в 1997 г. в условиях прекращения кредитования коллективных хозяйств. Это вынудило последних принять все меры по обеспечению выживания хозяйств и поиску в этих целях новых методов ведения производства. Одним их таких перспективных направлений стала сельскохозяйственная кооперация, которая сейчас рассматривается наукой и практикой, как одно из наиболее приоритетных направлений аграрных преобразований.

Переход хозяйств к кооперированию означает собой начало качественно нового этапа экономической реформы в агропромышленном комплексе. В начале отрасль сельского хозяйства оказалась под сильным влиянием факторов дезинтеграции. К ним относятся, прежде всего, природно-климатические условия производства, величина транспортных издержек, а также уровень развития применяемой сельскохозяйственной техники и обеспеченности ею хозяйств. Важную роль сыграло изменение уровня цен и заработной платы и в целом всего экономического поля, в пределах которого осуществлялась деятельность всех видов хозяйств. В результате многие крупные хозяйства разделились на ряд мелких, из них выделился и сформировался фермерский сектор, большой импульс развития получили личные подсобные хозяйства граждан. В конечном счете, при неэквивалентном обмене между промышленностью и сельским хозяйством это привело к резкому ухудшению финансового состояния коллективных хозяйств.

В обстановке борьбы за бюджетные ресурсы неизбежно встает вопрос о том, насколько эффективной может быть та или иная организационно-хозяйственная форма. Здесь необходимо исходить не из идеологических соображений, а из хозяйственных оценок реальности и стратегического прогнозирования, основанного на экономическом расчете, чтобы направить аграрную политику на создание эффективно работающих систем. Для правильного практического выбора являются обоснование и рассмотрение теоретических вопросов эффективности тех или иных организационно-хозяйственных форм, в частности методологически верных концептуальных подходов к решению вопросов эффективности кооперации.

Использованные источники:

1. Бергман Х. Разделение труда и специализация в сельском хозяй- стве

/Пер. с нем. Ю.И. Тимофеева и О.Г. Тропова; Под ред. с пре- дисл. А.И. Королькова. – М: Прогресс, 1969. – 296 с.
2. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М.: Коопиз- дат, 1925.

УДК 321.02.

Хаюстова М. Д.
студент 4 курса
направление подготовки «Реклама и связи с общественностью»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

РЕКЛАМА КАК ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается процесс формирования рекламного сообщения как коммуникационного процесса в условиях становления гражданского общества и развития информационных процессов как в государственном, так и коммерческом секторах экономики.

Ключевые слова: реклама, коммуникации, гражданское общество, правовое государство, информационное общество, государственное управление.

Сегодня понятие «реклама» является неотъемлемым компонентом человеческой жизни. Реклама является самостоятельной, автономной коммуникационной деятельностью, она прагматична и утилитарна [1,с.20].

Двумя основополагающими понятиями в интегрированных коммуникациях являются понятия «коммуникация» и «информация». Сам термин «информация» существовал и использовался в обыденном языке и науке с древнейших времен [2, с.31]. По документальным источникам он фиксируется с начала нашей эры. Известно, что латинское слово «informatio» употреблялось в двух значениях: в первом – как разъяснение, ознакомление; во втором – как придание формы, свойств. Выделяют следующие виды коммуникаций: по степени задействования речи (вербальная, невербальная, смешанная); по степени применения различных знаковых систем (устная, письменная, печатная, символическая); по количеству участников (межличностная, групповая, организационная, массовая).

Рекламная коммуникация принципиально ничем не отличается от других видов коммуникации, ее специфические черты в значительной мере определяются функциональным назначением рекламы: воздействуя на потребителя, решать конкретные коммерческие задачи отправителя. Реклама как разновидность коммуникации может быть описана в виде схемы акта коммуникации. 1. Отправитель (адресат, коммуникатор) – сторона, от имени которой посылается адресату рекламное обращение. 2. Кодирование – элемент рекламной коммуникации; процесс представления идеи обращения

в символической форме. 3. Рекламное обращение – набор символов и тексты, передаваемые рекламодателем получателю рекламного обращения. 4. Коммуникатор – лицо (или фирма), которое осуществляет рекламную коммуникацию, источник информации. 5. Коммуникационный канал – канал продвижения информации на рынок и в общество. 6. Фильтры (барьеры) – различные ограничения, затрудняющие процесс коммуникации. 7. Получатель (реципиент) – конкретные люди (целевая аудитория) которым изначально была предназначена реклама. 8. Обратная связь – ответная реакция, которую получатель доводит до сведения отправителя. 9. Помехи (шумы) – незапланированные искажения при вмешательстве в процесс коммуникации факторов внешней среды.

«Реклама – ответвление массовой коммуникации, в русле которого создаются и распространяются информативно-образные, экспрессивно-суггестивные тексты, адресованные группам людей с целью побудить их к нужным рекламодателю выбору и поступку». Филипп Котлер, профессор Северо-Западного университета США, определяет рекламу следующим образом: «Реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования» [1,с.22].

Реклама как процесс рассматривает операциональные действия, осуществляемые в рекламном процессе, можно понятие «реклама» определить как процесс информирования населения о товаре, ознакомления с ним, убеждения в необходимости его покупки. «Поскольку исследованиями в области рекламы занимаются специалисты самых разных профилей, существует множество ракурсов, с которых можно определить понятие “реклама”: с позиций информационного процесса, процесса коммуникации, процесса, обеспечивающего связь с общественностью, процесса организации сбыта и т. д.»[7,с.97].

В условиях становления гражданского общества, как отмечают ученые [5, 6], правовое государство [4,с.72]задает определенные рамки для рыночных отношений, когда присутствует высокая конкуренция и каждый продавец стремится максимально удовлетворить потребности покупателя, реклама становится решающим фактором конкурентной борьбы.

Отношения в процессе рекламной деятельности складываются между заказчиком и исполнителем (рекламное агентство), а также между распространителем (газета) и потребителем. В рекламный процесс обычно вовлечены: рекламодатель, исполнитель, СМИ, потребитель, а также государство издавая федеральные и региональные нормативно-правовые акты [3,с.123], в рамках которых и развивается рекламная деятельность. В основе рекламы – социальное воздействие на тот или иной объект в зависимости от целей и задач на потребителя: на все население, потенциальных покупателей, электорат и т. д. Итак, реклама – это одна из

форм интегрированных коммуникаций, как правило, оплаченная определенным рекламодателем, имеющая неличный характер и распространяемая с целью оказать воздействие на целевую аудиторию.

Реклама всегда ставила задачу сознательного, обдуманного восприятия покупателем рекламного образа и последующего автоматического совершения покупки. От покупателя все же требуется согласие, пусть даже неосознанное. Задачи рекламы – провести презентацию общественности, и прежде всего ее целевой аудитории, свойств и функции товара или услуги, и тем самым способствовать реализации товаров и услуг. Хороший рекламный продукт – это продукт искусства. В таком понимании реклама – это искусство, а рекламная технология – это технология изъятия денег у потенциальных покупателей. Реклама продвигает на рынке определённый товар, побуждает потребителя к покупке. Этим способом реклама ставит задачу увеличить продажи. Итак, реклама ставит перед собой следующие основные цели: привлечь внимание потенциального покупателя; представить покупателю выгоды для него от приобретения товара (услуги); предоставить покупателю возможности для дополнительного изучения товара; формировать у потребителя определенный уровень знаний о самом товаре или услуге; формировать потребности в данном товаре, услуге; побуждать потенциального покупателя к приобретению именно данного (рекламируемого) товара у данной фирмы, а не у конкурентов; стимулировать сбыт товара, услуги; способствовать ускорению товарооборота.

В условиях повышения конкуренции на рынке прямых мер по рекламе товара недостаточно. Необходимо представить не только товар, но и саму организацию, производящую его, а также известных людей, имеющих прямое отношение к ней, т. е.: создавать благоприятный образ (имидж) фирмы-производителя или продавца, а также торговой или промышленной марки у потребителей и деловых партнеров; формировать положительное отношение к фирме; сделать данного потребителя постоянным покупателем товара, постоянным клиентом данной фирмы; формировать у других фирм образ надежного партнера; напоминать потребителю о фирме и ее товарах. Как видно, последние цели совпадают с целями организации связей с общественностью организации. Таким образом, организация, умеющая правильно строить и применять рекламные технологии, умело интегрирует технологические возможности рекламы и связей с общественностью. Для достижения поставленных целей реализуется комплекс задач, сгруппированных в алгоритме, в наибольшей степени способствующем достижению цели.

Использованные источники:

1. Андронова И. В., Голованова М. С. Теоретические основы коммуникации // Актуальные проблемы государственного и муниципального управления.

Самара, 2015. С. 19
2. Андронова И. В., Выводцев В. Н. Правовые основы российской информационной политики // Правовая политика и правовая жизнь. 2012. №2. С. 31
3. Андронова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18. С. 123.
4. Андронова И. В. ,Горелик Д. С. Проблемы формирования правового государства в современной России как важнейшего фактора становления гражданского общества // Вестник Самарского государственного университета. 2007. №3. (53) С. 72
5. Андронова И. В. Политические и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Диссер. на соискание уч.ст. д.полит.наук. Саратов, 2004.
6. Андронова И. В. Гражданское общество: теоретико-методологические исследования // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №7. С. 9
7. Андронова И. В. ,Выводцев В. Н. Информационные технологии как инструменты политической модернизации России // Инфокоммуникационные технологии. 2014. Т. 12. №1. С.96 - 101.

УДК 316.7

Хисматуллина Г.И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

СЕМЬЯ ИЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА?

***Аннотация**: Статья посвящена извечной дилемме, стоящей перед женщиной, – создания семьи или построения собственной успешной карьеры, как их совместить, и вообще возможно ли это сделать?*

***Ключевые слова**: женщина, мужчина, профессиональная деятельность, карьера, семья.*

Для многих людей сегодня возникают вопросы: что важнее семья или карьера, как их совместить, и вообще возможно ли это сделать? Каждый состоявшейся человек хотя бы раз в день задумывается над этой проблемой но, сколько людей столько же и мнений.

Действительно возможно ли соединить семью и карьеру? В XXI столетии у человечества появляются совсем иное понятие, как о семье, так и о карьере, чем было, скажем, у советских граждан. Если раньше люди, однозначно, на первое место ставили семью: и то, что мужчина должен охотничать, добывать еду, а женщина должна сохранить домашний очаг, воспитывать детей. В настоящее время, с появлением все новых и новых

технологий люди поменяли свое мировоззрение. Подростки, в школе отвечая на вопросы учителей «Кем вы хотите стать?» говорят: олигархами, нефтяными магнатами, топ менеджерами и т. д. Приоритетом молодых людей становить карьера, а понятие семьи отходит на второй план, но потом через, скажем, лет десять не добившись желаемого в работе, человек переключается на второе – на семью. А многие как-то имеют возможность совмещать семью и карьеру [1; 3; 4].

В настоящее время есть много типов мужчин, из-за которых большинство женщин стремятся выбирать в первую очередь карьеру. Сейчас попытаемся эти типы мужчин охарактеризовать [2].

Первый тип мужчин зарабатывают деньги, а их жены сидят дома, например, в декретном отпуске, со временем мужчины начинают проявлять недовольство своими женами, попрекать их в том, что они просто сидят дома и транжирят заработанные им деньги, не понимая того, что домашняя работа – это самая тяжелая и неблагодарная работа.

Второй тип мужчин – «Обломов» привыкшие, чтобы все за них делала жена. Их всегда устраивает то, что их жена пашет с утра до ночи на работе, зарабатывая деньги, затем дома: убирая, стирая, покупая продукты, платя за квартиру и т.д. И они вполне этим довольны. Им больше нечего и не нужно. Но женщины не в силах всю жизнь тащить на себе семью и этот тип мужчины.

Третий тип – это уверенные в себе мужчины, которые категорически запрещают своим женам работать, заниматься своим делом, не дают возможность им самореализоваться. Они боятся того, что их жена может стать самодостаточной женщиной, и больше не будет нуждаться в своем муже, и его деньгах. (Но это не всегда так).

Четвертый тип мужчин, у которых семья и карьера – общие с женой. Они вместе реализуются, у них общие интересы, у них дружная большая семья, и они вместе с женой стремятся идти вперед, чего-то добиваются. Живут вместе, в достатке и в счастье.

Пятый тип мужчин, с которым женщина живет, например, десять лет. Варит борщи, гладит рубашки, выслушивает его истории о нерадивых сотрудниках по вечерам, а потом… решает устроиться на работу. Как только на работе всё налаживается – дома начинаются скандалы. Мужу вдруг перестает всё нравиться: супруга слишком поздно приходит домой, в квартире бардак, она становится невнимательной к нему. В итоге – либо постоянные ссоры и конфликты, либо развод [5; 7].

Исходя из этого, можно сделать следующие выводы:

1) Не нужно относиться к карьере фанатично, то есть уходить из дома в шесть утра и возвращаться в двенадцать ночи с единственным желанием рухнуть в кровать и уснуть. Таким способом можно добиться лишь хронической усталости, вечной нервозности и в итоге, как результат, развод

и потерю семьи. Во всем должна быть мера.

2) Можно достичь идиллии, совмещая семью и карьеру, но это совмещение должно быть гармоничное как инь и янь, я говорю о том, что жена должна поддерживать мужа, быть его советницей и настоятельницей. В свою очередь супруг не должен забывать об интересах жены и давать возможность для самореализации и самосовершенства, и уж, ни в коем случае, не бояться её успеха и даже превосходства. Ведь карьера во многом зависит от благополучия семьи, а именно доброжелательной атмосферы между супругами. Когда в доме все замечательно и у тебя хорошее настроение, тогда появляется энтузиазм работать и зарабатывать деньги, чтобы тратить их на дорогих тебе людей [6; 8].

3) Семья является неотъемлемым элементом карьеры, поскольку очень сложно добиться успеха в одиночку, а родные всегда искренне помогут, подскажут и поддержат при необходимости. Многие известные люди в своих бесконечных интервью не раз говорили о том, что своим успехом они обязаны именно женам или мужьям, и выражали им благодарность.

Следовательно, занимаясь карьерой не нужно забывать о семье, потому что эти понятия должны быть взаимосвязаны и не препятствовать друг другу. И самое главное, нужно придерживаться гармонии и во всем знать меру, как в отношениях в семье, так и на работе [9; 10].

Использованные источники:

1. Бондаренко Л.Ю. Роль женщины от прошлого к настоящему // Общественные науки и современность. 1996, № 6. – С. 67 – 71.
2. Елизаров А.Н. Семья и карьера женщины /А.Н. Елизаров // Карьера, семья и материнство в жизни современной женщины / Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Женщина и карьера» – М.: 2004. – С. 81 – 87.
3. Игебаева Ф.А. Женщина перед выбором: семья или карьера? //Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум». № 6 (19) – 2015.- С.70-72.
4. Игебаева Ф.А., Шарипова Э.Я. Профессиональная карьера женщин и семья. // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 43. С. 387-390.
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. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного

неравенства» В сборнике: Бъдищите изследования - 2014. Материали за X международна научна практична конференция. 2014. С. 57-60.
8. Игебаева Ф.А. Социальные проблемы воспроизводства населения и укрепления городской семьи. Диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук / Башкирский государственный университет. Уфа, 1989.
9. Степанова А.Е., Игебаева Ф.А. Трансформация ценностей семьи в обществе. В сборнике: наука и образование: актуальные вопросы модернизации материалы международной научно-практической internet-конференции. 2013. с. 129-131. техническая конференция, 2007 г.: сборник статей. Пенза, 2007. С. 42-44.
10. Стрекалова Н.Д. Деловая женщина в современном бизнесе / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: 1996. – 366с.

УДК 101.542

Хоанг А.Л.
студент 1 курса
факультет «Экономики и Права»
Горяинова Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Политической экономии
и истории экономической науки»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СПОСОБНОСТИ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена предпринимательским способностям в экономике России, актуальности в современной модели рыночной экономики, рассматривается роль и статистика действующих индивидуальных предпринимателей.

Ключевые слова: рыночная экономика, фактор производства, предпринимательские способности, индивидуальный предприниматель.

The article is devoted to the entrepreneurial abilities in the Russian economy, the relevance in today's market economy model, examines the role and statistics of existing entrepreneurs.

Keywords: market economy, a factor of production, entrepreneurial skills, an individual entrepreneur.

В Российской Федерации вместе с переходом к новой модели экономического развития возросло внимание к концепции и практике предпринимательства. Сегодня Россия не менее заинтересована в решении

этого вопроса, государство сконцентрировано на дальнейшее развитие, поддержку и укрепление предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса, так как это поможет реализации экономических целей государства и успешного его функционирования.

В современных источниках информации наравне с тремя классическими факторами производства (труд, земля, капитал) отдельно акцентируется внимание на предпринимательские способности как фактор особого рода, определяющие деятельность по рациональной комбинации других факторов производства, сопряженных с научно-техническим прогрессом.

Носителями предпринимательских способностей в рыночной экономике являются предприниматели, которые на свой страх и риск за счет личных ресурсов реализуют какое-то новое дело, которого раннее не было на рынке.

Предприниматель - главный субъект в современной экономической системе. Таких людей, согласно оценкам зарубежных и отечественных специалистов, даже в государствах с сформированной рыночной экономикой насчитывается около 5-8% жителей. Как демонстрирует практика большинства развитых стран с рыночной экономикой, их экономические успешные результаты, такие как: темпы экономического роста, инвестиционная активность, научно-технические внедрения, непосредственно находятся в зависимости от успешности осуществления предпринимательских способностей. Малое предпринимательство нацелено на создание условий и жизнеспособной среды для более крупных и масштабных предприятий через совершенствование малых форм инноваций.

Как считает американский экономист Фрэнк Найт, который занимался разработкой теории предпринимательства, что одной из главных составляющих в предпринимательской функции является риск. Результаты его работ дают возможность оценить границы между предпринимательством, управлением организацией и производством. Менеджера можно назвать предпринимателем только в том случае, если он обретает самостоятельность в своих действиях и способен идти на риск для достижения поставленных целей.

	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей		Объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ, услуг по всем видам деятельности	
	тыс. человек	в процентах к итогу	млрд. руб.	в процентах к итогу
Всего	**2413,8**	**100**	**10447,5**	**100**
из них:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	117,2	4,9	147,3	1,4
рыболовство, рыбоводство	2,2	0,1	1,8	0,0
добыча полезных ископаемых	0,3	0,0	0,4	0,0
обрабатывающие производства	110,2	4,6	318,0	3,0
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,2	0,0	2,1	0,0
строительство	74,0	3,1	108,1	1,0
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1294,8	53,6	8775,8	84,0
из них:				
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	102,9	4,3	919,6	8,8
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	1092,1	45,2	7568,5	72,4
транспорт и связь	311,0	12,9	301,6	2,9
из них связь	4,9	0,2	6,1	0,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	277,5	11,5	522,4	5,0
образование	15,5	0,6	6,2	0,1
здравоохранение и предоставление социальных услуг	14,2	0,6	10,3	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	135,7	5,6	95,6	0,9

Таблица 1. Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности в 2014 г.

Данные из таблицы озвучило ведомство по итогам федерального статистического наблюдения в ходе изучения основных экономических

С развитием рыночной экономики происходило и происходит в настоящее время развитие предпринимательской функции. Например, если до XX века носителями предпринимательской функции были в большей степени сами собственники экономических ресурсов, то с возникновением больших компаний предпринимательская функция была передана высшим менеджерам и отчасти делегирована вниз среднему и низшему управленческому персоналу. Немаловажно выделить, то что возможность распоряжения ресурсами входит в так называемый пучок прав собственности. Его предоставление менеджерам больших компаний характеризует с экономической точки зрения последующее выделение капитала-функции с капитала-собственности.

Другими словами, объективное развитие человеческой цивилизации в рамках рыночной системы хозяйствования разрешило подчеркнуть предпринимательские способности как независимый, один из основных экономических ресурсов и факторов производства, характеризующих

последующую траекторию социально-экономического формирования общества.

Предпринимательская способность как фактор производства имеет собственную форму дохода – предпринимательский доход, который получает предприниматель за самостоятельную организацию объединения и применения всех экономических факторов, их комбинацию, возможный риск убытков, монопольную рыночную власть. Сумма предпринимательского дохода колеблется, в первую очередь, за счет экономической прибыли. Предпринимательский доход разделяют на нормальную и экономическую прибыль. К нормальной прибыли причисляют гарантированный доход бизнесмена, оплату за обыкновенную однообразную деятельность по управлению предприятием. К экономической прибыли относят - плату за риск, инновации, монопольную власть. Стоит отметить, что место экономической прибыли возможно только в условиях неопределённости. Данная часть прибыли выступает как возмещение предпринимателю его сообразительности: при внедрении научно-технических, организационных и иных нововведений (инноваций) он получает за них компенсацию, а кроме того нередко прибыль является результатом недостающей конкуренции либо монополии, которые являются итогом продуманной работы предпринимателя на рынке.

К примеру, руководители компании “Sega Enterprises” были уверены, что появление компьютера никак не повлияет на их деятельность по производству приставки “SEGA”, ведь они создавали игровые консоли, специально для развлечения, что не мог делать большой и примитивный компьютер того времени. Но в скором времени, с развитием технологий, компьютер вырвался в лидеры и стал основной платформой для разработки игр и другого софта. “SEGA” не стала заниматься перепрофилированием производством, веря, что эпоха консолей только началась и в скором времени компьютер заменил приставку. Компания “SEGA” решила не рисковать, в итоге потеряла всё, кроме верных ее фанатов и поколения, которое выросло на джойстиках.

На современной стадии развития экономики государства находятся в зависимости от производства традиционных и новых факторов производства, к которым общепринято причислять ресурсы, сопряженные с НТП, прежде всего, инновации и информацию. Новая экономика, базирующаяся на знаниях и новейших разработках, объективно вызывает оживленное развитие наукоемких сфер и увеличение значимости высококвалифицированного труда как основного источника новых идей, знаний и технологий, что получило отражение в ранее широко распространенной концепции человеческого капитала и, соответственно, способствует увеличению значимости труда как фактора производства. Но на этом этапе развития экономики фактором производства становится никак

не труд как таковой, а труд высококвалифицированный, специализированный, обладающий новейшими передовыми технологиями и техническими средствами, которые опираются на свежие знания, умения и способности в абсолютно всех сферах деятельности, в том числе и область управления.

Вместе с глобализационными процессами нарастает напряженность в области международной конкуренции за обладание невоспроизводимыми природными ресурсами. Транснациональный, или так называемый глобальный, капитал формирует новейшую глобальную сеть управления всеми ресурсами планеты. В этих условиях почти единственный фактор производства, обладающий относительной самостоятельностью, связанной с особенностями личности его носителей (рвением к самореализации, творчеству, самостоятельности, формированию собственного дела и т.д.), — предпринимательские способности. Точное выполнение этого условия благоприятствует развитию среднего класса и устойчивых экономических отношений в социально направленной рыночной экономике.

Предпринимательские способности как особенный фактор производства определяют, прежде всего, особенное качество управленческой деятельности в условиях рыночной экономики, её уклон на инициативность, подбор наиболее рациональной и успешной трансформации производственных ресурсов в завершенный продукт, формирование и продвижение инноваций с целью максимизации получаемого бизнесменом положительного эффекта. На это качество акцентировал внимание известный эксперт в теории управления П. Друкер: «Инновационность — особый механизм предпринимательства». Предпринимательство согласно своему содержанию — инновационный процесс, связанный с нахождением новейших комбинаций факторов производства, основываясь на творческую инициативу и предприимчивость инициатора хозяйственной деятельности, что абсолютно объясняется с точки зрения современной теории инновационного менеджмента. Поэтому предпринимательство как новаторская по собственной сущности деятельность связано не только лишь с отыскиванием новейших комбинаций факторов производства, но и с нахождением новейших возможностей извлечения прибыли.

Предприниматели-владельцы небольших фирм, согласно мнению иностранных и российских экспертов, имеют наиболее сильную предпринимательскую мотивацию, связанную с новаторством и поиском новейших комбинаций факторов производства, так называемый дух предпринимательства. Осуществление предпринимательской функции в серьезных корпорациях по сопоставлению с небольшим и средним бизнесом сопряжена главным образом никак не с новаторством в производственной и научно-технических областях, к которым предрасполагает большой ресурсный потенциал больших организаций, а с поиском новых

возможностей увеличения прибыли и уменьшения риска.

Таким образом, в современной рыночной экономике предпринимательские способности и бизнес тесно взаимосвязаны, хоть и разнообразны по своему содержанию, целям и мотивации.

Но что особенно важно, тем более для современных отечественных предпринимателей, и что никак не дается ни природой, ни образованием, а есть другое, как продукт воспитания (и не столько домашнего, но и социального) и самовоспитания, это этические нормы деловых отношений: обязательность, ответственность и порядочность. На них основаны все принципы поведения настоящего бизнесмена в современном смысле данного определения. Как заявляют сами предприниматели, в бизнесе быть честным выигрышно. Перехитрить компаньона предоставлено только один раз, так как за этим потянется уничтожающая бизнесмена «известность». И напротив, честное, аккуратное соблюдение обязанностей порождает репутацию надежности, выявляет кредит доверия. Предпринимательство – незаменимая сила хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного процветания.

Использованные источники:

1. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Микроэкономика Учебно-методический комплекс / Москва, 2009.
2. Горяинова Л.В. История экономических учений. Учебно -практическое пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. Москва, 2007. 248с.
3. В.Ю.Буров Основы предпринимательства: учебное пособие – Чита., 2013. – 441 с.
4. http://www.gks.ru/ - федеральная служба государственной статистики.
5. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ

УДК 336.132.11

Хобта Е.С.
студент бакалавриата 3 курса
факультет «Финансы и кредит»
Неводова И.А.
научный руководитель
Блохина И. М.
научный руководитель
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОБИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВ

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы, связанные с экономическими инструментами, которые используются для мобилизацией и перераспределения финансов. Особое внимание уделяется следующим экономическим инструментам: рынок капитала, налоги и кредит.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый рынок, государственный бюджет, капитал, налоги, кредит.

ECONOMIC INSTRUMENTS OF MOBILIZATION AND REDISTRIBUTION OF FINANCE

Abstract: this article discusses the issues related to economic instruments that can be used for the mobilization and redistribution of Finance. Special attention is given to the following economic instruments: the capital market, taxes and credit.

Key words: financial resources, financial market, state budget, capital, taxes, credit.

Выделяют 3 экономических инструмента мобилизации перераспределения финансов. Рассмотрим, какое значение имеет каждый из них.

1. Кредит как инструмент перераспределения финансовых ресурсов. Кредит – это сделка, которая заключается между кредитной организацией и заемщиком. Денежные средства предоставляются кредитором заемщику в виде ссуды на определенных условиях. Фонды банков формируются на стадии перераспределения, т.е. кредит завершает распределительный процесс. Кредитные ресурсы формируются за счет того, что у потребителя возникает недостаток в наличии собственных средств, и ему приходится прибегать к приобретению кредита.

За счет кредитов, полученных от кредитных организаций, в Российской Федерации финансируется 8% инвестиций в основной капитал. При этом для российской финансовой системы характерно преобладание

кредитования как традиционно лидирующего источника заимствования российских предприятий. В 2015 году корпоративный кредитный портфель достиг 33,3 трлн рублей (41,2% ВВП). Кредиты реальному сектору экономики со стороны банковского сектора составляют 54,4% ВВП, что является достаточно небольшой величиной по сравнению с этим показателем в других развивающихся странах. Рассмотрим на рисунке 1.

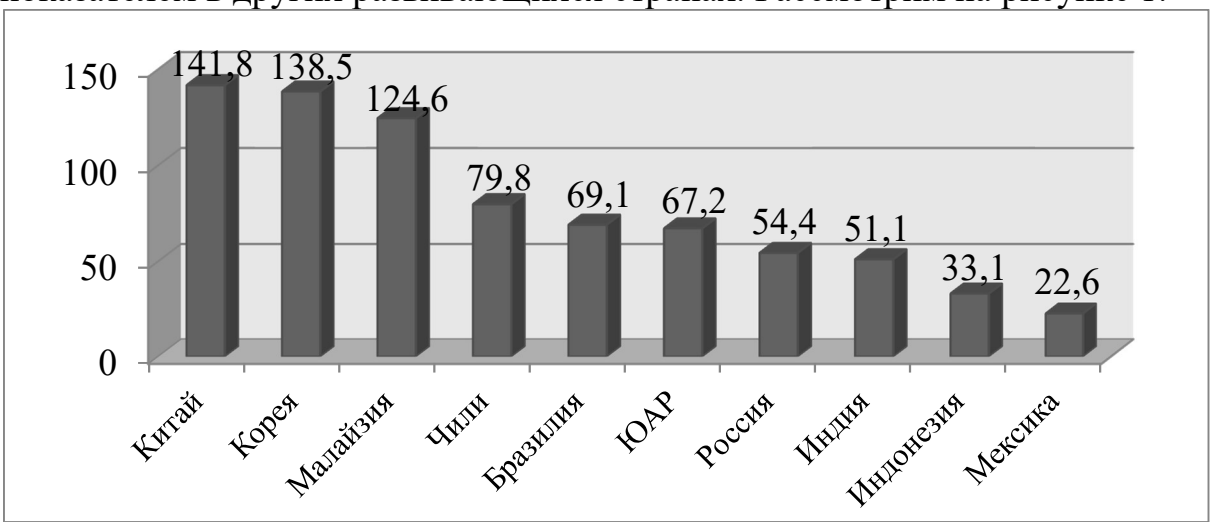


Рисунок 1 – Кредиты реальному сектору экономики в отдельных развивающихся странах, % ВВП

Исходя из полученных данных на рисунке 1, можно сделать вывод, что наибольший показатель кредита реальному сектору экономики со стороны банковского сектора принадлежит Китаю (141,8%). Это на 87,4% больше, чем у России, которая занимает 7 место, по сравнению с рассматриваемыми развивающимися странами.

2. Рынок капитала как механизм перераспределения финансовых ресурсов. Рынок капитала – это та часть финансового рынка, где формируется спрос и предложение на среднесрочный и долгосрочный заимообразный капитал. В финансовой системе государства он играет важную роль. Именно используя рыночные механизмы, всевозможные сектора рынков дают возможность координировать деятельность всей финансовой системы.

Роль финансового рынка состоит в эффективном распределении финансовых ресурсов между их конечными потребителями. Важно помнить, что могут возникнуть различные осложнения при распределении финансовых ресурсов. Например, большие риски выполнения финансовых обязательств, или же противоположенные интересы участников финансового рынка и т.п.

Несмотря на нынешнюю экономическую ситуацию нашей страны, Россия сохранила 8-е место среди европейских стран по активности международных инвесторов и заняла 4-е место в Европе по количеству проектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Более того, число ПИИ в

России выросло на 61%. По темпам роста России удалось выйти на первое место в Европе среди 10 европейских стран, лидирующих по количеству проектов ПИИ. За Россией следуют Польша, где рост составил 60%, и Нидерланды с аналогичным показателем на уровне 47%. По рабочим местам, созданным благодаря ПИИ, Россия заняла 4-е место в Европе.

Систему регулирования финансового рынка необходимо усовершенствовать. Для этого важно повышение эффективности межведомственного взаимодействия и выработка единых подходов к развитию и регулированию всех секторов финансового рынка [1].

3. Налоги как инструмент перераспределения доходов и обеспечивающие мобилизацию финансовых ресурсов. Доходы государственного бюджета состоят из различных источников и поступлений. Совокупность всех видов государственных доходов, формируемая многообразными методами, составляет систему государственных доходов.

В большинстве стран мира большую часть доходов бюджета стран ы формирует поступления от налогов и сборов. Для наглядного примера в таблице 1 рассмотрим формирование бюджета разных стран.

Таблица 1 – Структура доходов бюджетов разных стран

Страна	Налоговые поступления в % от общего объема доходов	Иные доходы бюджета в % от общего объема доходов
Россия	95,4	4,6
США	91,7	8,3
Франция	90	10
Казахстан	97,3	2,7

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что более 90% поступлений, формирующих бюджет страны, в каждой из рассмотренных стран – это налоговые поступления. Иные доходы играют мизерную роль. Это говорит о преобладающей роли налогов при формировании бюджета.

Теперь можно говорить о том, что налоги это первичный инструмент перераспределения доходов и они обеспечивают мобилизацию финансовых ресурсов, занимая при этом центральное место в системе государственных доходов.

Налоги являются главным инструментом перераспределения доходов. Обеспечивая мобилизацию финансовых ресурсов, они занимают основное место в системе государственных доходов.

Налоговая система России имеет свою специфику. Она заключается в том, что преобладает косвенный налог и налог с физических лиц. Косвенным налогам уделяется большое значение в развитых странах Европы и США. В большинстве стран европейского экономического сообщества (ЕЭС), как и в России, косвенное налогообложение занимает примерно 50% общего объема налогообложения, а в США и Германии – почти весь объем налогообложения на федеральном уровне.

Структура доходов местных бюджетов состоит, в основном, из поступлений от доходов физических лиц (примерно 82,5%), остальные налоги (транспортный, земельный, УСН, ЕНВД) обеспечивают в среднем от 3,4 до 4,8% поступлений. В федеральный бюджет поступает примерно 50% от общих поступлений, в региональные бюджеты – 30%, в местные - 20%.

Местные бюджеты в США занимают главенствующее место, а в странах ЕЭС – вспомогательное, но их доля в бюджете страны значительно превышает долю местных бюджетов России. При этом в США и Франции поступления от НДФЛ направляются в государственные бюджеты этих стран, а в Германии по 42,5% в федеральный бюджет и бюджеты земель, а в местные бюджеты 15%.

Пропорциональный характер налогообложения в России менее эффективный, чем прогрессивный характер в развитых странах Европы и США. Хотелось бы отметить, что преимуществом российской налоговой системы является более низкий уровень налогового бремени.

Использованные источники:

1. Медведев В. А. Политическая экономика / Учебник для ВУЗов. М.: Политиздат, 2015. - С. 268.
2. Саблина Е. А. Статистика финансов. Экзамен, 2016. С. -253

Хрипков К.А.
ассистент
кафедра социальных технологий
Институт управления
Научно-исследовательский университет
«Белгородский Государственный Университет»
Чистякова Е.А.
студент очной формы обучения 2 курса группы 05001505
направление подготовки
Таможенное дело, НИУ «БелГУ»

УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РФ

Аннотация: в данной статье рассмотрены теоретико-методологические вопросы по управлению карьерой государственных гражданских служащих в РФ в рамках реализации государственной политики. Проведен теоретический анализ существующих проблем в управлении карьерой государственных гражданских служащих в РФ. Проанализированы механизмы и пути развития карьеры госслужащих.

Ключевые слова: государственная служба, набор кадров, трудовая карьера, карьерное продвижение, чиновники.

Прохождение государственной службы служащими, их профессиональное и служебно-должностное продвижение - регулирующее

влияние на него, с одной стороны, нормы права, а с другой – совокупность факторов организационного порядка, направлены на реализацию требований законодательства по государственной службе. [1]

Служебные отношения на государственной службе регулируются различными отраслями права: международным, конституционным, трудовым, административным, финансовым и пр.

Поступление гражданина на государственную службу, либо замещение его другой должности осуществляется согласно итогам конкурса. Данный конкурс заключается в оценке профессионального уровня и необходимых качеств работника. Чаще всего конкурс осуществляется посредствам тестирования и последующего собеседования с гражданином, где он может продемонстрировать все свои возможности и знания.

Конкурс может не проводиться при назначении на отдельные должности гражданской службы, исполнение должностных обязанностей по которым связано с использованием сведений, составляющих государственную тайну, по перечню должностей, утверждаемому указом Президента Российской Федерации. [2]

Сложности как поступления на гражданскую службу, так и рост по карьерной лестнице существовал всегда. Данная проблема связанна с большим количеством факторов: это и особенности личности работника, делающего карьеру, и среда, в которой развивается карьера, безусловно, влияют и особенности развития общества, в котором действуют и человек, и среда.

Карьера-это явление динамическое, и рассматривать ее следует как последовательность смены этапов во времени, как ожидание и осуществление путей самовыражения и удовлетворения трудом, т.е. карьера постоянно развивающийся и изменяющийся процесс. [3]

Основополагающей целью карьеры считается обеспечение согласованности действий субъекта управления и всех госслужащих по обеспечению роста профессионализма для успешной реализации функций государственной службы. Задачи субъектов управления по осуществлению профессиональной карьеры состоят в: эффективном использование профессиональных знаний, умений, навыков, качеств и способностей; постоянное их развитии; сочетание профессионализма и высокой нравственности; систематическая мотивация и контроль профессионального роста; повышение конкурентоспособности служащих на рынке труда; координация деятельности служащего и государственного органа в обеспечении профессиональной карьеры.

Для эффективной и честной работы госслужащих необходимо немалое число факторов, которое на сегодняшний день не предоставляются государством.

Во-первых, невозможность молодым способным студентам попасть на

государственную службу, не смотря на наше демократическое общество и открытый конкурс на места в государственные структуры.

Во-вторых, государству пора признать неустранимость политической бюрократии, и задуматься о поисках новых форм контроля над ней. Необходимо ужесточить и усовершенствовать все виды контроля, чтобы деятельность всех государственных органов стала, открыта и прозрачна.

Также чтобы устранить коррупцию необходимо должное денежное стимулирование. Так как отсутствие перспектив продвижения, низкая заработная плата низшего и среднего звена и ряд ограничений, налагающийся на них, фактически способствует противозаконным действием госслужащих.

Карьера государственных служащих-это вовсе не только продвижение по должностным ступеням, но и процесс самореализации, постоянного профессионального роста. Преобладающие мотивы госслужащих это в первую очередь стремление в реализации себя не только как личности, но и компетентного работника, уверенность в завтрашнем дне и гарантия в постоянной стабильной работе. Так же на данный момент можно выделить ряд проблем в построении карьеры государственного работника, и в первую очередь это недостаток квалификации, т.е. многие работники некомпетентны п своему роду деятельности, однако продолжают занимать эти посты.

Таким образом, можно сказать, что построить карьеру в государственных структурах, ровным счетом, как и устроиться туда очень непросто. Государству пора признать и решать эти проблемы на всех уровнях. Если государство начнет эффективно и слажено функционировать, то и граждане, как работники в данной структуре начнут работать эффективнее и усерднее.

Использованные источники:

1. Дунаев О. Н. Акмеология: Управление карьерой: Учебное пособие М-во образования РФ, 2014. С. 12
2. МоллЕ.Г. Планирование своей карьеры руководителем//Вопросы психологии, 2013.С.85-91.
3. Российская гражданская служба: Нормативные документы / Сост. В .Д. Граждан. М., 2014. - 240 с.

УДК 303.02

Хрипливый Ф.П., доктор экон. наук
профессор
Баязова В.С.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

МАРКЕТИНГОВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА

Аннотация. *В данной статье рассматривается сущность, принципы, систему анализа маркетинговой информационной системы, а также его основные составляющие.*

Ключевые слова: *Система, маркетинг, исследование, анализ.*

Hriplivyj Fedor Petrovich
Professor, doctor of Econ. Sciences
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilina
Russia, Krasnodar
Bayazova Victoria Stephanovna
Student
The 3rd course , faculty of "Accounting and Finance"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilina
Russia, Krasnodar

MICRO-LEVEL MARKETING INFORMATION SYSTEM

Annotation. *This article discusses the essence, principles, system analysis, marketing information system, as well as its main components.*

Keywords: *System, marketing, research, analysis.*

Основными субъектами современной экономика являются производитель, потребитель, а также государство. Каждый их них строит свою деятельность на основе конкретных целей. Для рациональной работы субъектов экономики необходимо применять детальные знания рынка и его инструментов. Данные знания и инструменты составляют основу маркетинга [1]. В современное время требуется все больше маркетинговой информации. Это связано с трудностями в сборе необходимых данных и сведений.

Маркетинг выступает как вид управленческой деятельности, который влияет на расширение производства и торговли путем выявления запросов потребителей. Маркетинг используется как производственными организациями так и торговыми, организациями сферы услуг, отдельными лицами. Для функционирования в условиях маркетинга, необходимо

использовать адекватную информацию до и после принятия решений.

На успешно функционирующих организациях маркетинговая информация собирается, анализируется и распределяется в рамках маркетинговой информационной системы. Основной частью маркетинговой информационной системы является подсистема внутренней отчетности. В данной отчетности отражаются сведения о продажах, запасах, ценах и т.д.

В маркетинговой информационной системе выделяю подсистему регулирования маркетинговых решений. В подсистему маркетинговых решений включают определенный набор систем данных, методик, с помощью которых организация способна анализировать внутреннею и внешнюю информацию.

Чтобы должным образом функционировать в условиях маркетинга, необходимо получать адекватную информацию до и после принятия решений. Различают множество причин, в силу которых маркетинговая информация должна собираться при разработке, реализации и пересмотре маркетингового плана организации.

Достоверная информация позволяет:

1) получать преимущества;
2) снижать финансовый риск;
3) оценивать деятельность организации;
4) улучшить эффективность;
5) повысить доверие к рекламе.

Совокупность специализированных методов анализа маркетинговых данных отражается как система анализа маркетинговой информации. Основу любой системы анализа маркетинговой информации составляют статистический банк и банк моделей. Необходимо рассмотреть понятия статистического банка и банка моделей.

Методы обработки информации, позволяющие раскрыть взаимосвязи между данными и установить степень их статистической надежности называется статистическим банком.

Банк моделей выступает в качестве набора математических моделей, ориентированных на принятие более оптимальных маркетинговых решений деятелями рынка. Каждая модель состоит из совокупности взаимосвязанных переменных. Эти переменные составляют определенную реально существующую систему или некий реально существующий процесс, а также конечный результат.

Методика статистической обработки информации отображена в таблице 1.

Статистический банк	Банк моделей
Регрессионный анализ	Модели системы ценообразования
Корреляционный анализ	Модель расчета цены
Факторный анализ	Модель методики выбора месторасположения

Дискриминационный анализ	Модель составления комплекса средств рекламы
Гнездовой анализ	Модель разработки рекламного бюджета

Таблица 1- Методы анализа обработки маркетинговой информации

По данным таблицы можно сделать вывод, что для обработки и регулирования информации используются установленные модели, способствующие детальному анализу маркетинговой информации.

Банк моделей включает набор определенных математических моделей, которые отражают принятие маркетинговых решений. Всякая модель состоит из совокупности взаимосвязанных переменных. В результате проведенного анализа , на протяжении последних двадцати лет специалисты сферы маркетинга создали большое количество моделей.

Целью любого рыночного исследования является оценка состоявшейся ситуации и разработка прогноза развития рынка на будущую перспективу. Программа такого комплексного изучения зависит от особенности товаров, характера деятельности предприятия, масштаба производства экспортных товаров и ряда других факторов. Исследования рынка способствуют принятию адекватных управленческих решений. Соответствующие решения могут относиться как к внешнеторговой так и к маркетинговой деятельности.

Таким образом, нами выявлено, что основой стратегией организации является изучение современных концепций маркетинговой информационной системы. Все разработанные стратегии и тактики используются организацией для проведения целенаправленной политики.

Использованные источники:

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет.- М.: Финансы и статистика, 2013.- 188 с.

2. Бровина,Т.М. Теория экономического анализа / Т.М. Бровина.- Архангельск, 2012 г.- 23 с.

3.Горюнов, А.Р. Методика финансового анализа / А.Р. Горюнов, Е.А. Кондратьева // Официальные материалы.- 2012.- №1.- 31 с.

4.Шеремет, А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / А.Д. Шеремет.- М.:- ИНФРА-М, 2013.-618 с.

5. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет.- 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012.- 350 с.

УДК 314.744

Царева Д.С.
студент 4 курса
Институт управления
Шмигирилова Л.Н., к.социол.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Социология и организация работы с молодежью»
Национальный Исследовательский
Белгородский государственный университет
Россия, г. Белгород

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ОБСТАНОВКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Статья посвящена международной миграции. Подробно рассмотрены причины данного явления: экономические, социальные, политические. Так же изложен анализ статистических данных международной миграции в России.

Ключевые слова: международная миграция, иммигрант, эмигрант, вынужденные переселенцы, население.

The article is devoted to international migration. Discussed in detail the reasons for this phenomenon: economic, social, political. Also describes the analysis of statistical data on international migration in Russia.

Key words: international migration, immigrant, immigrant, internally displaced persons, population.

Международная миграция – проблема, затрагивающая многие аспекты социальной, экономической и политической сфер жизни и оказывающая на них колоссальное влияние. Она представляет собой сложнейший процесс перемещения людей. С ней непосредственно связаны этнографические, демографические и географические процессы. К ним можно отнести, например, освоение новых территорий, процессы расселения, образование новых рас, народов, языков и т.д. Наблюдая обстановку в современном мире, можно заметить, что изучение международных миграций является в данных условиях особо актуальной темой. Это можно обосновать тем, что в современном обществе, в связи с неустойчивой экономической и политической ситуацией, люди все чаще меняют место пребывания, пытаясь найти наиболее безопасную для их жизни и здоровья территорию. Так же интерес вызывает междисциплинарность и многоаспектность данного явления.

Говоря о процессе международных перемещений населения, мы считаем, что необходимо разобраться в его причинах. Прежде всего, выделим такие группы причин международных миграций, как

экономические, социальные, политические.

По нашему мнению, к экономическим можно отнести следующие причины:

1. Трудовая миграция. Таким причинам может содействовать множество факторов: безработица, нехватка рабочих мест, разница в условиях труда и размере оплаты и т.д. Так или иначе, такие миграционные процессы обусловлены неудовлетворенностью индивидов рабочей ситуацией в месте их проживания.

2. Уровень экономического развития стран. Нередко люди меняют место пребывания, желая получать более высокий доход за одну и ту же работу, выполняемую в разных странах. Можно полагать, что к основной массе людей, которые мигрируют по данной причине, относятся те, которые имеют какие-либо родственные или дружеские связи в месте иммиграции.

3. Экономический кризис страны. Одной из причин, по которой индивиды могут покидать ту или иную страну, является резкое ухудшение экономического состояния страны, способствующее эмиграции населения, в связи с нежеланием ухудшить свое материальное и социальное положение.

4. Научно-технический прогресс. Более высокий уровень развития науки и техники в какой-либо стране может привлечь высококвалифицированные кадры из стран с более низким уровнем развития науки и техники.

5. Вывоз капитала в страну с наиболее стабильной экономической ситуацией. Это можно обосновать желанием сохранить или приумножить имеющиеся средства.

Другая, не менее важная, группа причин – социальные причины.

1. Низкий уровень жизни населения во взаимодействии с увеличивающимся социальным расслоением общества. Взаимосвязь двух отмеченных явлений может неоднозначно воздействовать на людей. Это может вызвать реакции различного рода, в число которых входит и смена места пребывания.

2. Влияние СМИ. В современных условиях, из различных источников: телевизора, интернета, радио, люди получают информацию о жизни в зарубежных странах. Сравнивая полученную информацию с ситуацией в стране пребывания, люди, желая более благополучной жизни, мигрируют в другую страну. Следует заметить, что очень часто картина, которая складывается в головах людей о ситуации в той или иной стране является ошибочной.

3. Брак между гражданами различных государств, что приводит к миграции одного из супругов в другую страну.

Следующая группа причин – политические причины миграционных движений.

1. Недовольство деятельностью власти, политическая

нестабильность. Зачастую, люди, которые на протяжении длительного времени не получают от деятельности государства какой-либо поддержки или работы, удовлетворяющей интересы как общества, так и отдельного индивида, решают покинуть страну.

2. Обострение политических конфликтов, гражданские войны, неудовлетворенность безопасностью в стране, военные действия на территории страны. Все перечисленные причины в совокупности или каждая по отдельности могут вынудить людей мигрировать в более спокойную, безопасную для жизни и здоровья страну.

Таким образом, мы обозначили наиболее важные причины, встречающиеся, по нашему мнению, чаще всего. Тем не менее, мы считаем, что следует перечислить и другие возможные причины международной миграции населения. К ним относятся:

1. Национальные/религиозные – миграции из-за притеснения прав национальных/конфессиональных меньшинств.

2. Природные – смена страны по причине большого количества угроз природного характера: наводнений, землетрясений, цунами и т.п.

3. Экологические причины, состояние здоровья – переселение вследствие воздействия каких-либо экологических факторов (например, возможность радиационного заражения) или желание смены климата, более благоприятного для здоровья.

4. Культурные – желание приобщиться к культуре новой страны.

5. Случайное стечение обстоятельств.

Важным аспектом изучения причин международной мобильности является обращение к статистическим данным и анализ миграционной ситуации в России с начала XXI века. Как видно из графика (диаграмма 1), динамика изменений миграционного прироста в России носит волнообразный характер: то сокращается, то снова возрастает. Однако следует заметить, что с 2010 года количество прибывших в Россию стремительно увеличивается и за период с 2010 по 2015 гг. это число выросло более чем в 3 раза. Подавляющее большинство иммигрантов (по данным на 2015 год – 89,6%) прибыло из стран СНГ. Наибольшее количество иммигрантов из стран дальнего зарубежья (по данным на 2015 год) прибыли из Китая (14,4%), Грузии (11,5%), КНДР (9,6%). При этом отмечается, что основную массу прибывших на территорию РФ составляют вынужденные переселенцы. Так же, можно полагать, что сюда же входит и рабочая сила, которую государство импортирует и трудоустраивает даже при наличии безработицы в стране [1].

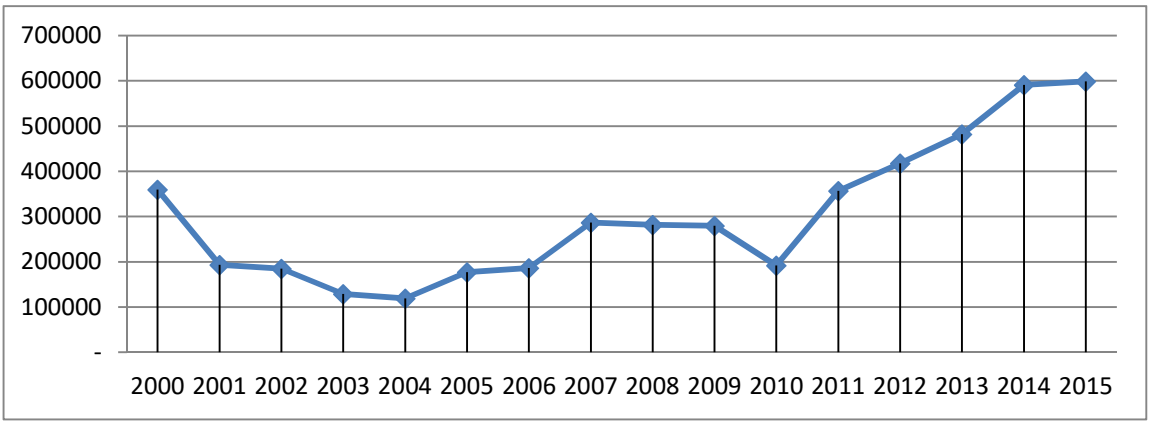


Диаграмма 1. Количество прибывших на территорию РФ в период с 2000 по 2015 года

Что касается миграционного оттока населения, то можно наблюдать стабильное сокращение количества выбывших из России с начала столетия и до 2009 года, затем небольшое увеличение эмигрантов и резкий скачок вверх с 2012 года. Мы предполагаем, что это может быть связано с ухудшением положения страны на мировой арене, ее экономической и политической нестабильностью [1].

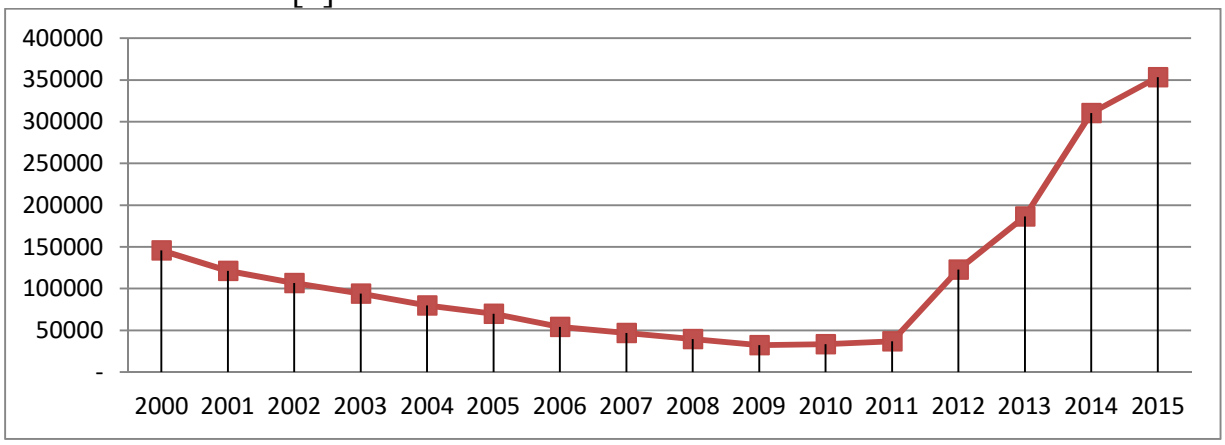


Диаграмма 2. Количество выбывших с территории РФ в период с 2000 по 2015 года

Подводя итог, мы можем предполагать, что в современных условиях неустойчивой мировой ситуации картина международной миграции сохранится в прежнем виде до тех пор, пока мировые политические отношения не придут в норму.

По мнению ученых [2], в скором времени Россию могут настигнуть опасные проблемы различного характера: геополитические, демографические, этнонациональные, социальные, демографические. Это связано с тем, что в последние годы, не смотря на естественную убыль населения, превышающую естественный прирост, наблюдается увеличение населения РФ. Это говорит о том, что население возрастает за счет приезжих. Исходя из этого, можно предположить, что в недалеком будущем

около трети населения страны будут составлять мигранты. Такая ситуация создает дополнительные проблемы, увязанные с межэтнической напряженностью.

В этой связи необходима стабильная, правильно выстроенная миграционная политика как залог безопасности каждого гражданина.

Использованные источники:

1. Международная миграция [Электронный ресурс] / Росстат. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#.
2. Гарусова Л. Н. Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2014. – № 4 (27).
3. Ионцев В. А. Международная миграция населения: теория и история изучения. М.: 1999

УДК 331.101.3

Цибаева М.Л.
ст. преподаватель
кафедра «Менеджмент»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Статья посвящена современным подходам к управлению мотивацией персонала, рассмотрению форм материального и нематериального стимулирования, короткой и дальней мотивации персонала

Ключевые слова: мотивация, персонал, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, короткая мотивация, дальняя мотивация

MODERN APPROACHES TO MANAGING STAFF MOTIVATION

The article is devoted to modern approaches to the management of personnel motivation, consider forms of tangible and intangible incentives, short and long-motivation

Keywords: motivation, personnel, financial incentives, non-financial incentives, short motivation, motivation is far

В современной системе управления процесс мотивации персонала имеет ключевое значение. Первостепенная задача руководства любой организации это – создание таких условий труда, при которых потенциал работников будет максимально реализован.

Вопросы управления мотивацией персонала стояли перед управленцами всегда независимо от времени и политического строя, однако решались они по-разному.

До последнего времени в практике управления мотивацией преобладало материальное стимулирование.

Формы материального вознаграждения сотрудников:

- должностной оклад, в зависимости от квалификации труда и сложность должностных обязанностей;
- премии, надбавки за качественные и количественные показатели труда;
- полная или частичная оплата расходов на транспорт;
- полная или частичная оплата расходов на питание, обучение, лечение
- возможность дополнительного дохода при выполнении грантов, хозяйственных договоров и т.д.;

Действительно, материальное вознаграждение имеет большое значение в мотивации персонала, но не всегда определяющее.

Социологические исследования показывают, что при имеющемся достатке, обеспечивающем приемлемый по современным меркам уровень жизни, 20% людей не испытывают желание работать ни при каких обстоятельствах; из оставшихся 36 % согласны на работу в случае если она им интересна ; 36 % - пойдут работать, чтобы избежать скуки и одиночества ; 14 % - из боязни "потерять себя"; 9 % - потому что сам процесс работы, приносит радость от ощущения своей полезности. Только около 12 % респондентов имеют в качестве основного мотива своей работы деньги, в тоже время до 45 % предпочитают им славу; 35 % - удовлетворённость содержанием работы [5].

Сегодня топ-менеджеры ищут новые формы управления мотивацией персонала, сочетающие как материальное, так и нематериальное стимулирование.

Формы нематериального стимулирования сотрудников:

- создание комфортных условий работы;
- благоприятный психологический климат;
- корпоративная культура;
- возможность работы в команде;
- дух соревнования;
- возможность самореализации и личностного роста в процессе работы.

Одной из первоочередных задач, стоящих в сфере управления мотивацией персонала организации, является преодоление равнодушия, отчужденности, преобладания ежеминутных интересов сотрудника по отношению к своей работе путем создания специальных систем формирования и управления трудовой мотивацией, создания действенных стимулов к высокопроизводительному труду.

Большой интерес в современной практике управления трудовой мотивацией вызывает концепция уровневой мотивации В.М. Теплова.

Теплов В.М. выделил понятия дальней и короткой мотивации. Короткие (ближние) мотивы он связывал с ближайшим будущим, коротким отрезком деятельности и ее целью, дальние – с отдаленной перспективой. При этом, по его мнению, эффективность побуждения возрастает с повышением уровня мотивации от короткой к дальней. Так как дальняя мотивация связана с глубинными пластами: жизненными ориентирами, ценностными ориентациями, жизненными целями, организация целенаправленной деятельности индивида должна включать, в первую очередь, факторы дальней мотивации (с последующим разбиением их на частные, кратковременные цели) [3].

В настоящее время в российской практике дальняя мотивация не получила системного применения. На Западе же хоть и не сложилась теория дальней мотивации, многие подходы в современном менеджменте основаны на принципах дальней мотивации. Дальняя мотивация в западных компаниях основана на закреплении работников за предприятиями; применения разнообразных форм нематериального стимулирования.

Арсенал средств, используемых в зарубежных фирмах для дальней мотивации весьма разнообразен. Так, работники сами разрабатывают план своего развития. Сотрудники сами решают, чем могут быть полезны организации, что они способны качественно изменить в ее работе, и сами предлагают алгоритм действий.

В западных фирмах действует правило «любые идеи достойны внимания». В организации задается общее направление развития, при этом нет готовых решений достижения результатов. Поэтому принято слушать других, принимать во внимание любые новые предложения. Сотрудники участвуют в обсуждении и решении проблем организации, руководство организации всячески приветствует проявление разумной инициативы.

Распространена практика получения бонусов за личные достижения, не связанные с должностными обязанностями работника. В план развития, разрабатываемый сотрудником, включаются пункты, не связанные с работой. Так, кто-то планирует скинуть лишний вес, и составляет программу по потере веса на квартал, полугодие, кто-то заносит в план научиться игре на музыкальных инструментах, изучить творчество какого-либо писателя или поэта, добиться успеха в спорте и т.д. Если сотрудник не добился целей личностного роста, он получит премию примерно на 5% меньше. Компании заинтересованы не просто в квалифицированных кадрах, а в разносторонних, креативных и самодостаточных сотрудниках.

Система управления мотивацией персонала носит персонифицированный характер. Широко применяются еженедельные беседы руководителя с каждым подчиненным.

В российских компаниях часто складывается ситуация, что после испытательного срока человека увольняют, не дав объяснений, чем он не устраивает работодателя. В западных фирмах менеджеры должны проводить индивидуальные часовые встречи со своими работниками не реже раза в неделю, чтобы узнать, как у него идут дела, что устраивает или не устраивает в работе, укладывается ли сотрудник в график плана развития, в каких вопросах нужна помощь руководителя. Именно в этом заключается основная функция руководителя – вдохновлять сотрудников, поддерживать их в работе, помогать решать личные проблемы.

Такое отношение к сотрудникам создает семейную атмосферу, и это неслучайно, ведь практически сотрудники живут в офисе, работая по 10-14 часов.

Подводя итог, можно заключить, что для создания эффективной системы управления мотивацией персонала современной организации необходимо придерживаться следующих правил:

- управленческие решения руководства должны быть последовательными, рациональными и логичными;
- большинство сотрудников хотят проявить свои способности и свою значимость в работе, поэтому они нуждаются в признании своего профессионального мнения руководством по тем вопросам, в которых достаточно компетентны;
- если работа однообразна и не предоставляет возможностей развития, следует практиковать смену видов деятельности;
- каждый сотрудник имеет собственную точку зрения, как усовершенствовать свою работу и ее необходимо принимать во внимание;
- если сотрудник ощущает значимость своей работы, то это позволяет повысить его самооценку, уверенность в собственных силах;
- сотрудники получают удовлетворение от работы и выполняют ее с энтузиазмом, если могут достичь поставленных целей, поэтому выдвинутые цели должны быть реалистичны, поддаваться измерению по уровню и срокам выполнения;
- достижение успехов без признания со стороны руководства и коллег приводит к разочарованию, поэтому сотрудник, имеющий высокие результаты в работе, должен получать как материальное, так и моральное поощрение;
- как правило, сотрудники негативно воспринимают изменения в работе, если они приняты без учета их мнения и опыта, даже если эти нововведения рациональны и полезны;
- необходимо объективное и оперативное информирование сотрудника о качестве его работы, что позволит ему регулярно проводить анализ и вносить коррективы в свою деятельность;
- для подавляющего большинства сотрудников внешний контроль

неприятен, необходимо стремиться к максимальной возможности самоконтроля, что повышает самооценку, ответственность и интерес к работе;

- сотрудники быстро теряют мотивацию и инициативу, если их усилия и достигнутые результаты приводят к тому, что их еще больше загружают.

Использованные источники:

1. Верхоглазенко, В. Система мотивации персонала: понятия и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/sistema-motivacii-personala-ponyatiya-i-opredeleniya (дата обращения 25.11.2016г.)
2. Виханский, О.С., Наумов, А. И. Менеджмент: Учебник. [Текст] / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2003. – 528 с
3. Волгина, О.Н., Пушкарёв, Н.Н., Матвеев, А.А. Мотивация труда персонала предприятия: учебное пособие [Текст] / Под общей ред. д.э.н., проф. Н.Н. Пушкарёва. – М.: АП «Наука», 2007. – 156 с.
4. Ксенофонтова, Х. З. Компетенции управленческого персонала: теория и методология развития [Текст] / Х.З. Ксенофонтова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 184 с.
5. Мотивация персонала в компании: проблемы и решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/motivaciya-personala-v-kompanii-problemy-i-resheniya (дата обращения 25.11.2016г.)

Цыганова Е. А.
студент 3 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Бенько Е. В.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

ГРУППОВОЕ СТРАХОВАНИЕ

Групповое страхование является комбинированной формой страхования. Основное отличие группового полиса от индивидуального заключается в том, что он оформляется сразу на несколько лиц. Все лица, указанные в договоре, должны объединяться общими характеристиками, например, туристическая поездка; потребительский кооператив в виде дачного товарищества, который страхует дачные строения членов кооператива. При этом полис выдается только одному представителю группы – куратору или любому другому лицу, утвержденным всеобщим согласием, остальные получают специальные сертификаты, подтверждающие наличие страховки.

Ниже представлена схема группового накопительного страхования, называемая групповым универсальным страхованием жизни. В мировой

практике эту схему широко применяют, но пока она еще слабо развита в Российской Федерации. Как правило, Российское групповое накопительное страхование жизни по своей сути представляет собой набор индивидуальных полисов традиционного, обычно смешанного, страхования жизни. Такой подход не позволяет в полной мере реализовать основные требования, предъявляемые к групповому страхованию жизни, а именно: гибкость в отношении страховых покрытий и страховых сумм; простота и дешевизна администрирования.

Групповое универсальное страхование жизни.

При таком методе страхования с организацией может быть заключен бессрочный договор, а для каждого застрахованного лица этот срок уменьшается до нескольких лет.

Групповое универсальное страхование жизни удовлетворяет такие потребности сотрудников предприятий, как:

- Защита семьи сотрудника на случай его смерти;
- Защита семьи сотрудника и его самого на случай утраты им работоспособности, болезни или травмы, подтвержденными медицинским освидетельствованием;
- Накопление на крупные расходы и (или) добавка к пенсии.

Групповое универсальное страхование жизни можно разделить на два элемента:

1. Рисковое страхование.

Страхование на случай смерти. Страховые взносы уплачиваются на годовой основе. Тариф страхования ежегодно растет с возрастом застрахованного лица. Дополнительные страховые программы:

- страхование от несчастных случаев – разные наборы продуктов, в зависимости от желания клиентов;
- страхование на случай полной нетрудоспособности по любой причине;
- страхование на случай первичного диагностирования критических болезней, таких как рак, инфаркт, инсульт, почечная недостаточность и т.д.

Рисковое страхование, как правило, оплачивается работодателем.

2. Накопительный счет.

Накопительный счет представляет собой инвестиционный счет Застрахованного лица. Из накопительного взноса вычитается небольшая доля на расходы компании, например, 3-5%, а остаток накапливается вместе с начисленными процентами. Устанавливается небольшая гарантированная норма доходности, например, 3%, а сверх нее ежегодно, начисляется дополнительная норма доходности, назначаемая в соответствии с фактической доходностью инвестиций.

Накопительный взнос может уплачиваться как предприятием, так и самим работником.

Достоинства группового универсального страхования жизни.

В рамках одного страхового продукта упор может быть сделан как на чисто защитные функции страхования - накопительный счет отсутствует, так и на накопления - страховые суммы на случай смерти относительно малы. Более того, в рамках одного договора накопительные счета могут быть только у части работников, особенно в том случае, когда накопительные взносы уплачиваются самими работниками.

Работодатель, даже если он не вносит накопительных взносов, оказывает работнику услугу, предоставляя удобный инструмент накопления:

1) не нужно ежемесячно ходить в банк.

2) «незаметность» - через некоторое время сотрудник просто привыкает к несколько более низкому размеру зарплаты.

В рамках одного договора каждый работник получает возможность накопления средств для решения своих конкретных задач: обучение детей в ВУЗе, покупка жилья, переезд из отдаленных районов в среднюю полосу России, дополнительное пенсионное обеспечение.

Принципиально важным свойством группового универсального страхования жизни является его технологичность – простота страхования большого количества застрахованных лиц и простота администрирования договоров и изменения их условий – вследствие чего достигается низкий, в процентах от страховой премии, уровень расходов страховщика. Низкий уровень расходов позволяет предложить групповое страхование с более привлекательными, чем индивидуальное накопительное страхование жизни, условиями.

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.

Цысь Ю.
International House Stavropol,
Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: В статье представлен анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий в 2015 г, представлены основные причины отрицательной динамики во время кризиса.

Ключевые слова: сельское хозяйство, тенденции развития, кризис, региональный агропромышленный комплекс

Ставропольский край является одним из крупнейших зернопроизводящих регионов России. Занимая 3,7% посевных площадей в

объеме посевных площадей РФ на долю края приходится 10% валового производства зерновых культур, 5% валового производства подсолнечника. Край занимает 1 место в Российской Федерации по производству зерна на душу населения (3,2 тонн), что более чем в 4 раза превышает средний показатель по стране.

В Ставропольском крае сосредоточено более 20% сельхозугодий страны. В связи с этим, анализ деятельности сельского хозяйства края за прошедший, кризисный год является весьма актуальным.

Сельхозпредприятия занимают пятую часть от всех предприятий края, но, в течение последних 3 лет, общее количество предприятий имеет тенденцию к уменьшению. В 2015 году, количество сельхозпредприятий сократилось на 10%.

В 2015 году наша страна столкнулась с рядом внешних и внутренних экономических проблем. Кризис, начавшийся в 2014 году, набрал обороты и не остался незамеченным как обычными гражданами всех регионов, так и предпринимателями всех отраслей. Что касается агропродовольственного сектора, то он функционирует, как и вся экономика, в сложных и неоднозначных экономических условиях.

Основные причины отрицательной динамики во время кризиса следующие:

Во - первых, в связи с удорожанием импортных машин, удобрений, семян, более чем в два раза, крупные предприятия поглощают мелкие.

Во-вторых, так как у мелких крестьянских (фермерских) хозяйств нет возможности использовать новейшие технологии и средства защиты растений, это, зачастую, ведёт к банкротству.

Сельскохозяйственная отрасль обеспечивает работой 218 тыс. чел, из которых 40% проживают в сельской местности. В аграрном секторе экономики края трудоустроено приблизительно 17% экономически активного населения, но число занятых в сельском хозяйстве края уменьшается из года в год. Первопричиной является факт ликвидации большого числа предприятий, а также отток населения из села.

Число жителей сельской местности сокращается из-за миграции молодёжи в город. Более того, работа на сельхоз предприятии предполагает:
- сезонность работ, ненормированный рабочий день, отсутствие выходных в летнее время, отпуск только в зимний период, зависимость премиальных выплат от урожая. Данные причины влияют на выбор места работы сельскими жителями не в пользу аграрного сектора, особенно в кризисное время. [1]

В целом, валовые сборы по животноводству остаются практически неизменными (табл. 1). Что касается растениеводства, то валовые сборы зерновых увеличились на треть за счет влияния нескольких факторов: увеличение посевных площадей, использование гибридов и современных

удобрений. Площади посевов подсолнечника, наоборот сократили, соответственно, сбор уменьшился.

Таблица 1 - Производство продукции сельского хозяйства в натуральном выражении [3]

Годы / Показатели	2013	2014	2015	2015 к 2013 в %
Скота и птицы на убой, тыс.т	346,6	387,5	417,9	108,8
Молоко,тыс.т.	681,3	686,8	686,8	100,1
Яйца,млн.шт	696,4	707,9	697,5	101,0
Зерновые, включая кукурузу, тыс.т.	6962,0	8751,5	9101,6	131,0
Подсолнечник, тыс.т	448	387,5	394,9	88,0
Сахарная свекла, тыс.т	1497,5	1551,3	1494,4	99,7

В 2015 году основная часть продукции растениеводства (66,5%) и (51,2)% животноводческой продукции произведена в сельскохозяйственных организациях.

Таблица 2 - Производство продукции сельского хозяйства, млн.руб.

Годы / Показатели	2013	2014	2015	2015 к 2013 в %
Растениеводства	82831.5	101842.3	119778.2	144,6
Животноводства	39943.1	47159.0	55890.5	140,0
Всего	122774.6	149001.3	175668.7	143,1

Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве продукции растениеводства составила 14,1% - это на 2 процентных пункта меньше, чем в 2014, животноводства - 5,2 % (на 1,5 процентных пункта меньше, чем в предыдущем году).

Таким образом, производство продукции сельского хозяйства в натуральном выражении осталось практически неизменным, чего нельзя говорить о стоимостном. Прирост как в растениеводстве, так и

животноводстве в целом составил более чем 40 %. Первопричиной такого увеличения является рост цен на сельхозпродукцию, вызванный удорожанием всех видов ресурсов, используемых в сельском хозяйстве. То есть можно говорить о том, что большая часть предприятий, кроме части мелких КФХ успела адаптироваться под кризисные условия. И ситуация в сельском хозяйстве - стабильна, не смотря на отток кадров и кризисные условия.

Использованные источники:

1. Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В. Состояние и тенденции развития аграрного сектора экономики Ставропольского края // Фундаментальные исследования. 2015. № 5-4. С. 732-737.
2. Стукова И.В. Место аграрного сектора России в международном разделении труда // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-13. С. 2921-2924;3.
3. Территориальное управление статистики Ставропольского края сайт. – URL: http:// old.stavstat.ru/ (дата обращения 17.01.2016 г)
4. Предприятие и государство в условиях кризиса: монография / Л. Ю. Питерская, Н. Ю. Ермакова, О. Н. Кусакина, А. Я. Глушко, Л. А. Мещерякова, Е. В. Темерев, Л. Ю. Питерская. Невинномысск: Невинномысский институт экономики, управления и права, 2002. 121 с.
5. Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю. Методика стратегического планирования развития регионального агропродовольственного комплекса // Вестник Калмыцкого университета. 2007. № 4. С. 92-99.

УДК 369

Чалкина А. Е.
студент 4 курса
институт экономики и управления
Казарян М. Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПЕНСИОННЫХ ВЫПЛАТ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье классифицируются виды пенсий. Рассматриваются условия назначения и порядок увеличения размера пенсий различного вида в связи с индексацией и перерасчетом пенсий по страховым взносам. Проведен анализ динамики пенсионный выплат в Кузбассе.

Ключевые слова. Страховые и социальные пенсии, прожиточный минимум пенсионера, индексация и корректировка пенсий, пенсионные

баллы.

Основным видом пенсий в России является страховая пенсия, а численность ее получателей в России в 2017 году составит более 40 млн. человек. Почти 4 млн. человек – получатели пенсий по государственному пенсионному обеспечению.

Пенсионеров в России станет больше. Прогнозируется, что в течение 2017 года численность пенсионеров, получающих пенсии по линии ПФР, увеличится с 43,3 млн. до 43,9 млн. человек. Увеличение численности получателей пенсии в ПФР по сравнению с 2016 годом связано с естественным ростом численности пенсионеров в РФ.

Пенсии в РФ с 01.01.2015 г. назначаются и выплачиваются в соответствии с Федеральными законами №400-ФЗ от 28.12.2013 г. «О страховых пенсиях» и № 166-ФЗ от 15.12.2001 г. «О государственном пенсионном обеспечении в РФ». [1, 2]

Существует 2 вида пенсий: страховые и социальные.

Страховые пенсии в свою очередь делятся на:

- страховые пенсии по старости;
- страховые пенсии по инвалидности;
- страховые пенсии по случаю потери кормильца.

Страховые пенсии назначаются при наличии страхового стажа, социальные – без учета стажа и заработной платы.

Право на страховую пенсию по старости возникает при достижении трех условий:

-определенного возраста

- наличия минимального требуемого страхового стажа - в 2016г. - это 7 лет, в 2017-8 лет и т.д. до 15 лет к 2024 г.

- минимальной суммы пенсионных баллов - в 2016г. - 9 баллов, в 2017 - 11,4 балла и т.д. до 30 баллов к 2025 г.

Страховая пенсия по инвалидности назначается при наличии инвалидности, установленной органами медико-социальной экспертизы (МСЭ). Для назначения страховой пенсии по инвалидности достаточно хотя бы 1 дня страхового стажа.

Страховая пенсия по инвалидности устанавливается с даты установления инвалидности на срок установления инвалидности, но не более чем до достижения пенсионного возраста. При достижении пенсионного возраста Пенсионный фонд производит перевод со страховой пенсии по инвалидности на страховую пенсию по старости беззаявительно. При этом размер страховой пенсии по старости не может быть ниже размера страховой пенсии по инвалидности.

Размер страховой пенсии по инвалидности зависит от группы инвалидности, страхового стажа, заработной платы и страховых взносов,

начисленных страхователем начиная с 2002 г. и учтенных на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица.

Размер социальной пенсии не зависит от стажа и заработной платы и выплачивается в твердой сумме. Размер социальной пенсии по инвалидности зависит от установленной группы инвалидности.

С 2010 г. пенсии в РФ не могут быть ниже прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации. Размер прожиточного минимума устанавливается законодательно ежегодно. Так, законом Кемеровской области от 08.10.2015 г. №82-ОЗ на 2016 год прожиточный минимум пенсионера установлен в размере 8059 руб., законом Кемеровской области от 28.09.2016 г. №66-ОЗ установлен прожиточный минимум на 2017 год - 8208 руб.[4,5].

За семь месяцев 2016 года общая сумма выплаченных пенсий и иных социальных выплат в Кузбассе составила 82,3 млн. рублей.

На сегодняшний день в области проживают 865,2 тысяч пенсионеров, большинство из которых, а именно 88%, являются получателями страховой пенсий (по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца).

Страховая пенсия по старости – это основной вид пенсии в Кемеровской области. Получателями страховой пенсии по старости в Кузбассе являются 765,4 тыс. жителей региона.

Также за 7 месяцев текущего года была назначена 21 тысяча страховых пенсий, что на 97 человек больше по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Напомним, что эти пенсии назначены по новым правилам, с учетом заработанных индивидуальных пенсионных коэффициентов, количество которых в свою очередь зависит от размера официальной заработной платы и продолжительности стажа.

На сегодняшний день **средний размер** страховой пенсии составляет 12849,32 руб:

- по старости – 13130,57 рублей;
- по инвалидности – 9092,26 рублей;
- по случаю потери кормильца – 9454,27 рублей.

Помимо этого в Кузбассе проживают 99,8 тысяч получателей пенсии по государственному обеспечению, из них 97 тысяч граждан получают социальную пенсию. Средний размер пенсии по гособеспечению составляет 9478,27 рублей.[6]

Напомним, страховые пенсии в текущем году увеличивались: 1 февраля – была установлена индексация для страховых пенсий неработающим пенсионерам – на 4%, а 1 августа – произведена корректировка пенсий пенсионерам, работавшим в 2015 году.

Социальные пенсии были проиндексированы в апреле 2016 г. на 4%.

В соответствии с законодательством, начиная с 2016 года, плановые индексации страховой пенсии и фиксированной выплаты к ней, проводимые

1 февраля, на работающих пенсионеров не распространяются. Следовательно, при корректировке страховых пенсий с 1 августа 2016 года, работающим пенсионерам стоимость пенсионного коэффициента (балла) учитывается без индексации – 71 руб. 41 коп. *Максимальная* прибавка при корректировке – 214,23 (3 х 71,41).

В дальнейшем, когда пенсионер станет неработающим, будет произведено увеличение размера его страховой пенсии с учетом всех прошедших плановых индексаций и ему ежемесячно начнет выплачиваться уже этот увеличенный размер пенсии.[3] Заявление для этого писать не надо, индексация будет производиться по данным персонифицированного учета.

В отличие от традиционной индексации страховых пенсий, когда их размеры увеличиваются на определенный процент, прибавка к пенсии от корректировки носит сугубо индивидуальный характер: ее размер зависит от уровня заработной платы работающего пенсионера в 2015 году, то есть от суммы уплаченных за него работодателем страховых взносов и начисленных пенсионных баллов.

На беззаявительный перерасчет пенсии имеют право получатели ***страховых пенсий*** по старости и по инвалидности, за которых работодатели в 2015 году уплачивали страховые взносы и которые учтены на индивидуальных лицевых счетах.

Перерасчет произведен и получателям пенсии по случаю потери кормильца при наличии страховых взносов на индивидуальном лицевом счете умершего (такой перерасчет проводится с 1 августа года, следующего за годом, в котором была назначена пенсия**)**.

Августовский перерасчет пенсий произведен по новым нормам — в баллах, в которые «переводятся» суммы страховых взносов, уплаченных работодателями.

Корректировка произведена с учетом страховых взносов, начисленных за 2015 год.

Максимальная сумма прибавки к пенсии ограничивается тремя баллами для граждан, которые получают страховую пенсию.

Три балла за календарный год начисляется при уплате страховых взносов с ежемесячной зарплаты (до вычета НДФЛ), размер которой был в 2015 году примерно около 18 тысяч рублей. То есть, если за год работающий пенсионер заработал даже более трех баллов, то есть получал большую зарплату, с которой уплачивались страховые взносы, то для расчета прибавки учтены все равно только три балла. Они и были умножены на стоимость одного балла, которая определена на 2016 год — 74 рубля 27 копеек. В итоге, максимальная прибавка — 222 рубля 81 копейка.

Следует отметить, что для лиц моложе 1967 года рождения, у которых формируются пенсионные накопления на накопительную пенсию, при корректировке учитывается максимально 1,875 балла (1,875 х 74,27 = 139,26

руб.).

На выплату пенсий с учетом августовской корректировки ПФР дополнительно направлены порядка 9 млрд. руб.

Глава Минтруда Топилин М. сообщил, что пенсии работающих пенсионеров не будут индексироваться как минимум до 2019 г. В настоящее время количество работающих пенсионеров в России оценивается в цифру 9,6 миллионов человек.

Несмотря на тяжелое экономическое положение в стране индексация пенсий для неработающих пенсионеров в 2017 году будет проведена в полном объеме. Индексацию пенсий в полном объеме не стоит воспринимать как какой-то подарок россиянам со стороны правительства.

Соответствующие нормы прописаны в главе IV Федерального закона «О страховых пенсиях». По итогам 2015 года при инфляции в 12,9%, правительство проиндексировало пенсии в 2016 году лишь на 4%. Поэтому, взамен второй индексации размера пенсии, всем пенсионерам –гражданам РФ, являющимся на 31.12.2016г. получателями пенсий в январе 2017 года будет выплачена единовременная выплата в размере 5000 рублей.

Дмитрий Медведев, Премьер-министр РФ отметил, что, несмотря на текущую экономическую ситуацию, нужно предусмотреть ресурсы для исполнения социальных обязательств. В сложившихся условиях придется проводить оптимизацию расходов за счет перераспределения средств на самые важные направления, снижать неэффективные траты. Но, конечно, нельзя допустить, чтобы такая оптимизация негативно сказалась на социально значимых программах. [7]

Использованные источники:

1. Федеральный закон №400-ФЗ от 28.12.2013г. «О страховых пенсиях»
2. Федеральный закон № 166-ФЗ от 15.12.2001г. «О государственном пенсионном обеспечении в РФ»
3. Федеральный закон №385-ФЗ от 29.12.2015г. «О приостановлении действия отдельных положений законодательных актов Российской Федерации, внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и особенностях увеличения страховой пенсии, фиксированной выплаты к страховой пенсии и социальных пенсий»
4. Закон Кемеровской области №82-ОЗ от 08.10.2015г. «О величине прожиточного минимума пенсионера в Кемеровской области на 2016 год»
5. Закон Кемеровской области №66-ОЗ от 28.09.2016г. «О величине прожиточного минимума пенсионера в Кемеровской области на 2017 год»
6. Сайт ПФР www. pfrf. ru
7. ИА Тюмень Про, 29.07.2016, «Российский бюджет в 2017 ждет очередная оптимизация».

УДК 2964

Чапайкина И.А.
студент, магистрант 3 курса
факультет экономический
ФГБОУ ВПО «Национальный
исследовательский МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривают направления развития стратегического управления конкурентоспособностью для удержания существующих и улучшения позиций на рынке в будущем, на основе которого оно будет осуществлять постановку стратегических целей. Выбор стратегических целей оптимизации деятельности зависит от рыночной позиции предприятия, его человеческого, производственного, технического и финансового комплексов, а также политической ситуации в стране, состояния экономики, культурной среды и других факторов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегическое управление, конкурентные позиции, цена, качество, сбыт.

Chapaykina IA
Student, master
3th year, Faculty of Economics,
VPO «National research
Moscow State University. NP Ogarev «
Russia, Saransk

The article deals with the strategic directions of development of competitiveness management for retention and improvement of existing products on the market in the future, on the basis of which it will carry out the formulation of strategic objectives. Selection of the strategic goals of optimization of activity depends on the market position of the company, its human, industrial, technical and financial systems, as well as the political situation in the country, the economy, the cultural environment and other factors.

Keywords: competitiveness, strategic management, competitive position, price, quality, marketing.

Разработка вариантов стратегического управления конкурентоспособностью предприятия и прогнозирование ключевых показателей позволяет осуществить возможный выбор вектора движения. Один из вариантов развития предприятия представляет собой пролонгирование текущего положения хозяйствующего субъекта с соответствующим переносом существующей динамики ключевых показателей на прогнозируемый период. В свою очередь, подобный

сценарий развития имеет в своей основе стратегическое целеполагание, ориентирован на улучшение соответствующих показателей и содержит конкретные рекомендации, отталкивающиеся от существующих у предприятия «слабых мест» или опирающиеся на имеющиеся конкурентные преимущества.

ООО «ЛВЗ «Саранский» является одним из крупнейших, динамично развивающихся предприятий Приволжского федерального округа Российской Федерации, специализирующегося на производстве алкогольной продукции и представляет собой организацию с эффективной и слаженной системой корпоративного управления. ООО «ЛВЗ «Саранский» - это стабильное и постоянно развивающееся предприятие. Продукция Общества – одна из самых популярных на территории Республики Мордовия и ПФО в целом. На данный момент ООО «ЛВЗ «Саранский» выпускает около 30 наименований алкогольных напитков в потребительском и сувенирном исполнениях. Высокий стандарт качества и современный дизайн в оформлении продукции были отмечены многочисленными наградами на различных региональных и общероссийских выставках и смотрах - конкурсах.

ООО «ЛВЗ «Саранский» имеет хороший ресурсный комплекс для увеличения к 2017 году своей доли на рынке ликеро-водочной продукции в среднем на 10%. Учитывая динамичный рост рынка ликеро-водочной продукции и его комплексную емкость в Российской Федерации, а также хорошую материально-техническую базу, наличие финансовых ресурсов, ООО «ЛВЗ «Саранский» имеет возможности для достижения главной цели стратегического управления конкурентоспособности – увеличения рыночной доли. Предприятию целесообразно при этом сконцентрировать свои усилия на наращивании объемов продаж ликеро-водочной продукции, так как это один из самых перспективных рыночных сегментов и у предприятия имеются определенные конкурентные преимущества по выпуску всех видов ликеро-водочной продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Перспективные направления стратеги конкурентоспособности ООО «ЛВЗ «Саранский» до 2017 г.

Направление стратеги конкурентоспособности	Стратегические задачи	Характеристика	Вариант рекомендуемой стратегии
Увеличение доли завода на рынке ликеро-водочной продукции РФ до 30% к 2017 году	Модернизация оборудования за счет приобретения современного	Приобретение современного оборудования, позволяющего увеличить объем производства ликеро-водочной продукции при одновременном снижении производственных издержек	Стратегия глубокого проникновения на рынок
	Повышение качества	Снижение брака и рекламаций до возможного минимума	

	продукции		
	Повышение производительности труда	Наращивании объемов продаж ликеро-водочной продукции; повышение квалификации работников посредством их обучения, а также прием на работу специалистов с высшим образованием	
Направление стратеги конкурентоспособности	Стратегические задачи	Характеристика	Вариант рекомендуемой стратегии
	Расширение ассортимента продукции	Постоянный мониторинг потребителей; выпуск новых продуктов, ориентированных на потребности целевых клиентов	
Доведение количества лояльных дилеров до 65 к 2017 году	Удержание существующих дилеров	Разработать план позиционирования своей продукции; оценка выгодности сотрудничества	Стратегия концентрации на целевых рынках
	Привлечение новых дилеров	Рекламные компании, программы продвижения, выгодные условия контрактов	

Положение ООО «ЛВЗ «Саранский» на рынке ликеро-водочной продукции в России свидетельствует о невозможности стать лидером в рамках национального рынка ликеро-водочной продукции. Однако, ООО «ЛВЗ «Саранский» обладает внутренними возможностями оставаться вторым крупным игроком на российском рынке ликеро-водочной продукции, увеличив свою рыночную долю. Для достижения этой цели ООО «ЛВЗ «Саранский» необходимо решить следующие задачи: модернизация производства за счет приобретения современного оборудования, повышение производительности труда, качества продукции и расширение ее ассортимента.

Так решение задачи технического обновления основных производственных фондов, ООО «ЛВЗ «Саранский» планируется осуществить посредством приобретения современного оборудования, позволяющего увеличить объем производства ликеро-водочной продукции при одновременном снижении производственных издержек. Кроме того, ООО «ЛВЗ «Саранский» необходимо повышать квалификацию работников посредством их обучения, а также приема на работу специалистов с высшим образованием. Это наряду с использованием современного оборудования и высокопроизводительных технологий будет способствовать росту производительности труда и увеличению объемов производства ликеро-водочной продукции.

От качества продукции в значительной мере зависит спрос на нее. Продукция завода имеет относительно высокое качество в силу эффективной системы контроля качества, однако возрастающая конкуренция и вступление России в ВТО требуют особого внимания к решению этой задачи. Также для увеличения доли на рынке ликеро-водочной продукции РФ ООО «ЛВЗ «Саранский» на основе постоянного мониторинга потребителей, входящих в целевые сегменты, следует решить задачу, связанную с расширением ассортиментного ряда продукции. Для этого следует организовать выпуск новых продуктов, ориентированных на потребности целевых клиентов. Для обеспечения стабильности продаж, разработку данного товара целесообразно начинать до того, как ранее выпущенный на рынок товар вступит в стадию зрелости.

Для достижения второй цели ООО «ЛВЗ «Саранский», которая заключается в увеличение доли лояльных дилеров, планируется принять меры по сохранению существующих и осуществлять поиск новых дилеров. Для достижения поставленных стратегических целей ООО «ЛВЗ «Саранский» необходимо разработать стратегию конкурентоспособности, которая должна отвечать принципам оптимальности при ограниченности ресурсов.

В условиях изменяющейся рыночной среды и высокой конкуренции предприятию целесообразно использовать стратегию глубокого проникновения на рынок [3, С. 315]. Глубокое проникновение на рынок предполагается обеспечить: за счет активного использования эффективно функционирующей сбытовой сети, привлечения покупателей предприятий-конкурентов посредством предоставления более выгодных условий приобретения продукции, активизации рекламных мероприятий, направленных на увеличение осведомленности как о существующих продуктах ООО «ЛВЗ «Саранский», так и о новых. Для реализации стратегии глубокого проникновения на рынок предприятию необходимо провести следующие мероприятия: приобрести и установить новое оборудование по переработке сырья для производства ликеро-водочной продукции, провести маркетинговые исследования целевых рынков, удерживать существующих и привлекать новых дилеров, использовать интегрированные маркетинговые коммуникации, повысить квалификацию специалистов.

Альтернативным вариантом для ООО «ЛВЗ «Саранский» может быть стратегия концентрации усилий на целевых рынках, которая предполагает работу с несколькими особо отобранными смежными сегментами. Это обусловлено тем, что ООО «ЛВЗ «Саранский» планирует специализироваться на производстве ликеро-водочной продукции, имеющих высокий спрос у потребителей, расположенных в Центральном и Приволжском федеральных округах, а также увеличить долю лояльных

клиентов, приобретающих ликеро-водочную продукцию. Стратегия глубокого проникновения на рынок в условиях ограниченности ресурсов позволит ООО «ЛВЗ «Саранский» увеличить объемы продаж, рост рыночной доли и усилить конкурентные позиции предприятия [7, С. 108].

Для реализации возможности по освоению новых рынков сбыта, ООО «ЛВЗ «Саранский» обладает развитой сбытовой сетью, состоящей из официальных дилеров, реализующих около 75% продукции завода и проводящих собственными силами поиск клиентов. Наличие широкого ассортимента и относительно высокое качество продукции также обеспечивают хорошие рыночные возможности.

Предприятие также имеет возможности, связанные с наращиванием спроса на производимую продукцию и рыночной доли. Возможность привлечения внешних инвестиций для улучшения рыночных позиций ООО «ЛВЗ «Саранский» может быть реализована за счет его инвестиционной привлекательности и положительного имиджа завода.

Таким образом, достижение поставленных целей возможно посредством реализации предложенных альтернативных вариантов стратегий: ООО «ЛВЗ «Саранский» может использовать стратегии глубокого проникновения на рынок и концентрации усилий на целевом рынке. Учитывая наличие развитой сбытовой сети, хорошего спроса на производимую предприятием продукцию, а также сформированного имиджа на цементном рынке РФ наиболее приемлемой для данного предприятия будет стратегия глубокого проникновения на рынок.

Сочетая стратегии разного типа, исходя из принципов системного и комплексного подходов, ООО «ЛВЗ «Саранский» сможет существенно улучшить результаты своей деятельности и значительно укрепить свои рыночные позиции, и, более того, стать драйвером развития рынка алкогольной продукции [1, С. 93].

Обобщая изложенное, можно сделать вывод, что следование предлагаемым методическим положениям стратеги конкурентоспособности позволяет ООО «ЛВЗ «Саранский» определять основные шаги, которые необходимо осуществить для достижения поставленных целей, в соответствии с основными принципами стратегического управления. Практическая реализация предложенных методических положений будет способствовать формированию на предприятиях научно-технического задела для развития принципиально иных возможностей в осуществлении инновационной деятельности и приобретению долгосрочных конкурентных преимуществ.

Использованные источники:

1. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х. А. Фасхиев // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 4. – С. 91–99.

2. Фелештин В. И. Современные подходы к определению понятия «конкурентоспособность предприятия» / В. И. Фелештин // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 3 (55). – С. 401–409.
3. Финансовый менеджмент / под ред. проф. Е. И. Шохина. – М. : ИД ФБК–ПРЕСС, 2014. – 408 с.
4. Фирсова Л. Л. Анализ конкурентоспособности промышленного предприятия / Л. Л. Фирсова // Молодой ученый. – 2015. – №6. – С. 254.
5. Фирсова Л. Л. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / Л. Л. Фирсова // Молодой ученый. – 2016. – №1. – С. 461.
6. Хамурзов З. Г. Сущность и понятие конкурентоспособности / З. Г. Хамурзов // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты / сборник научных трудов по материалам международной научно–практической конференции в 3 частях. Научный центр «Диспут». – 2015. – С. 122–123.
7. Хасанов Р. Х. Методика оценки конкурентоспособности предприятия / Р. Х. Хасанов //Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 2–7. – С. 101–109.

УДК 001.18

Чебаненко А.С.
магистр I курса обучения
направление подготовки «Менеджмент»
Столяренко А.В., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента и туристского бизнеса
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
Россия, г. Ялта

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР МАКРОСРЕДЫ, КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

В данной статье рассмотрено современное состояние и развитие туристского рынка Российской Федерации. Проанализированы проблемы и приведена динамика развития въездного и выездного туризма. Составлен рейтинг 10 стран популярных среди российских граждан в 2015 году, а также рейтинг въездных стран с целью туризма в Россию.

Ключевые слова: *въездной и выездной туризм, Федеральной службы государственной статистики, динамика, фактор.*

THE ECONOMIC FACTOR IN THE MACRO ENVIRONMENT, AS THE MAIN INDICATOR OF THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF CRIMEA

This article discusses the current state and development of the tourist market of the Russian Federation. The problems and the dynamics of development of inbound and outbound tourism. The rating of 10 countries popular among Russian citizens in 2014. Projected change in the structure of Russian tourism in 2016.

Key words: *tourism, Federal State Statistics Service Russian Federation, dynamics, factor.*

Экономическое положение страны и национальный доход влияет не только на материальное благосостояние населения, но и на уровень развития инфраструктуры туризма. Так как страны с развитой экономикой занимают первое место на мировом рынке по количеству путешествий своих граждан, а страны с развитой туристской инфраструктурой привлекают большое количество туристов.

Для развития туризма важна не только национальная, но и мировая экономика. Так как от фазы (спада или подъёма) экономики зависит число международных туристских прибытий, в кризисное же состояние туристский потенциал значительно снижается.

Ситуация Российской Федерации на выездном туристском рынке определяется следующими факторами [1]:

− наличие возрастающего спроса, с помощью улучшения визовой политики, вопросы на данном уровне решаются на двустороннем уровне, что позволяет упростить оформление въездных, и выездных для иностранных граждан, документов, поэтому реализация зарубежной поездки зависит в значительной степени от финансовых возможностей;

− расширение населения, которое обладает достаточной платежеспособностью для путешествий. По данными Федеральной службы государственной статистики, наибольший удельный вес денежных доходов населения по 20-процентным группам в 2015 году приходился на пятую группу (с наибольшими доходами) и составил 47,0 %, из нее 10% населения с наивысшими доходами;

− переориентация граждан с внутреннего на внешний туризм, вследствие существенного повышения стоимости путевок на российские курорты, роста транспортных тарифов и тому подобное;

− расширение делового сотрудничества в сфере международного туризма на новые направления.

В совокупности эти факторы в дальнейшем развитии рыночных отношений позволят рассчитывать на постепенный рост спроса российских

граждан на зарубежные поездки с целью отдыха, рекреации, развлечения и удовлетворения профессиональных интересов.

Экономическое положение зависит от международного туризма, поскольку это туризм въездной и выездной, то имеет смысл рассмотреть влияние этих типов туризма на экономику Российской Федерации.

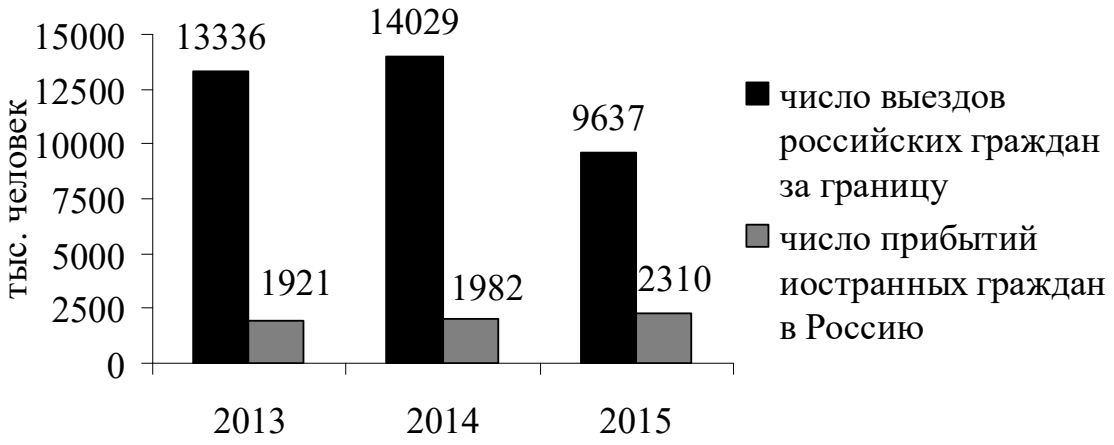


Рисунок 1 – Динамика выездного и въездного потока с целью туризма за 9 месяцев 2013 по 2015 года [7]

На основании имеющейся отчетности Федеральной службы государственной статистики можно проанализировать современное состояние туризма Российской Федерации, а также проследить динамику спроса иностранных граждан на туризм. Въездной и выездной туризм в Российской Федерации развивается не высокими темпами (рисунок 1). За 2014 год число выехавших из Российской Федерации граждан с целью туризма составило 14029 тыс. чел, что на 4,9% меньше, чем в 2013 году (13336 тыс. чел). В 2015 году за первые 9 месяцев российские туристы путешествовали меньше, чем в 2014 году на 45,5%. Но число въездных потоков иностранных граждан на 2015 год составило 2310 тыс. чел, а в 2014 году показатель составляет 1982 тыс. чел., что на 61 тыс. чел. больше, чем за 2013 год. Это связано с ослабление курса рубля, снижением цен на нефть и политическими конфликтами в 2014 году, но все, же данный показатель имеет тенденцию к увеличению.

Таблица 1 – Топ 10 стран по выезду из Российской Федерации с целью туризма за 9 месяцев 2015 года

№	Страна	Количество прибытий
1	Турция	2 429 242
2	Египет	1 567 689
3	Греция	503 284
4	Испания	502 013
5	Германия	443 327

6	Италия	393 788
7	Кипр	358 688
8	Болгария	339 827
9	Таиланд	313 573
10	Китай	285 277

Большинство российских туристов по-прежнему отдает предпочтение недорогому отдыху в странах с благоприятным теплым климатом, поскольку вопрос экономии для них является существенным.

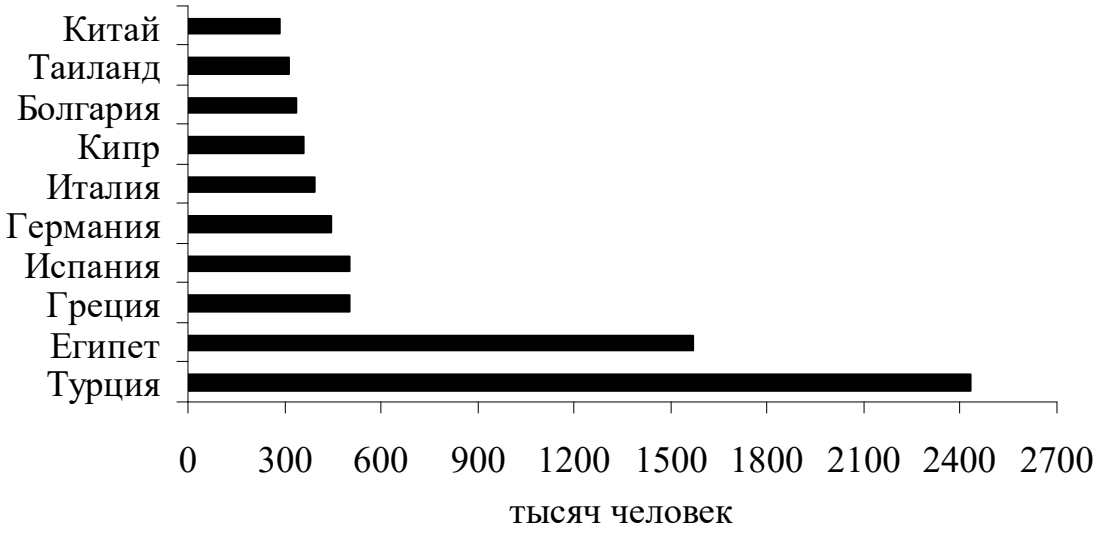


Рисунок 2 – Топ 10 стран по выезду из Российской Федерации с целью туризма за 9 месяцев 2015 года

По данным Федеральной службы государственной статистики [7] за 1 полугодие 2015 года большое количество туристов России посещают такие страны как Турция, Египет, Греция, Испания Германия, Италия и другие страны (таблица 1). Это связано с тем, что страны снижают цены на проживание в отеле, чтобы не потерять туристов из России.

На рисунке 2 приведены направления, наиболее популярные среди российских туристов. Графически видно, что Египет и Турцию посетили больше одного миллиона российских туристов.

Таблица 2 – Топ 10 стран по въезду в Российскую Федерацию с целью туризма за 9 месяцев 2015 года

№	Страна	Количество прибытий
1	Китай	583 617
2	Германия	319 192
3	Соединенные Штаты	152 940
4	Турция	115 776

5	Израиль	103 901
6	Соединенное Королевство	102 910
7	Корея, Республика	100 069
8	Италия	94 065
9	Испания	73 333
10	Франция	72 996

Въездной туризм является более выгодным направлением развития международного туризма, так как иностранный турист, посещая определенную страну, ввозит иностранную валют, вследствие чего происходит увеличение государственного бюджета за счет денег другого государства. Также появляется новые рабочие места в различных сферах туристской индустрии, что обеспечивает занятость населения и влияет на повышение уровня жизни страны в целом. На рисунке 3 графически показана динамика развития въездного туризма России.

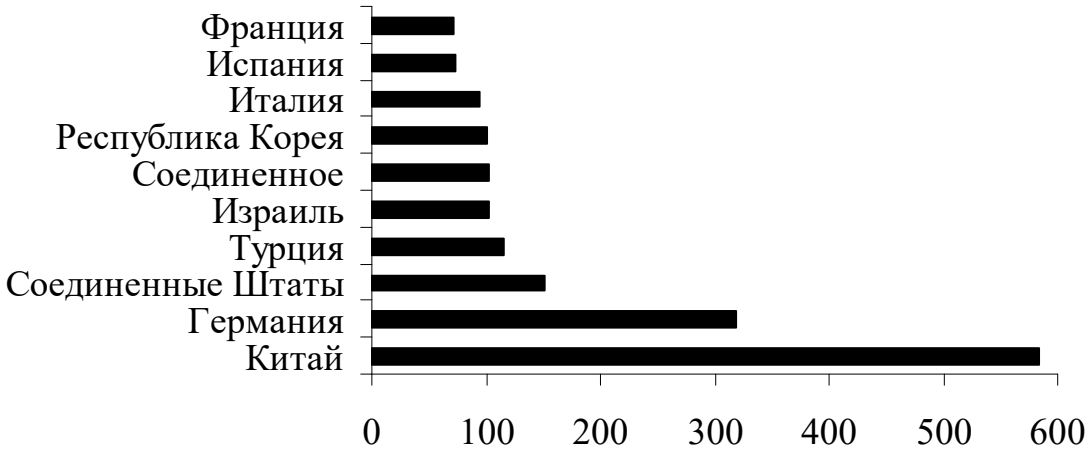


Рисунок 3 – Топ 10 стран по въезду в Российской Федерации с целью туризма за 9 месяцев 2015 года

По посещению России иностранными туристами (таблица 2) видно, что за первые 9 месяцев 2015 года лидирующую позицию занимает Китай – 583 тыс. чел., второе место Германия – 319 тыс. чел.

Таблица 3 – Количество туристов, посетивших Республику Крым [3]

Месяц	2015 год	2016 год
Январь	149,7	75,6
Февраль	135,9	44,5
Март	171,9	123
Апрель	218,1	211,7
Май	552,4	355

Июнь	461	759,1
Июль	614	1443,7
Август	1044	1251,7
Сентябрь	594	630,6
Октябрь	259	276,8

Так как Республика Крым с 2014 года стала новым регионом Российской Федерации, появились условия развития баз отдыха для туристов Российской Федерации и других стран. В настоящее время Республика Крым предоставляет развивающуюся территорию, где планируется постоянное увеличение туристского потока. Следовательно, для примера рассмотрим информацию о ее посещении туристами, так как туризм здесь является важной отраслью экономики.

На рисунке 4 представлена информация о количестве туристов, посетивших Республику Крым. Пик туристской активности пришелся на август, в этом месяц количество туристов составило 1044 тыс. чел.

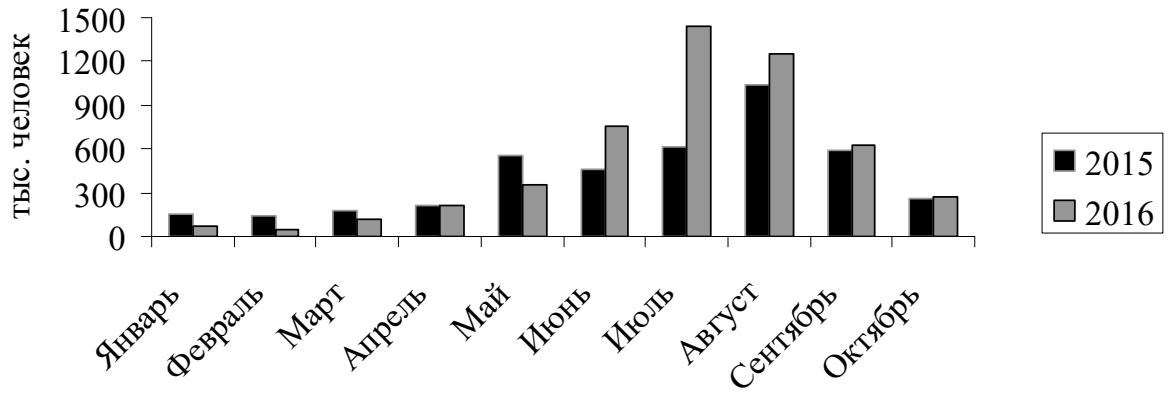


Рисунок 4 – Количество туристов, посетивших Республику Крым за 2015 и 2016 год по октябрь месяц [3]

По данным Министерства курортов и туризма Республики Крым [3] большинство туристов прибыло авиатранспортом и паромной переправой, которые разместились на Южном берегу Крыма (рисунок 5). Средняя загрузка работающих средств размещения за 2016 год составила 39%.

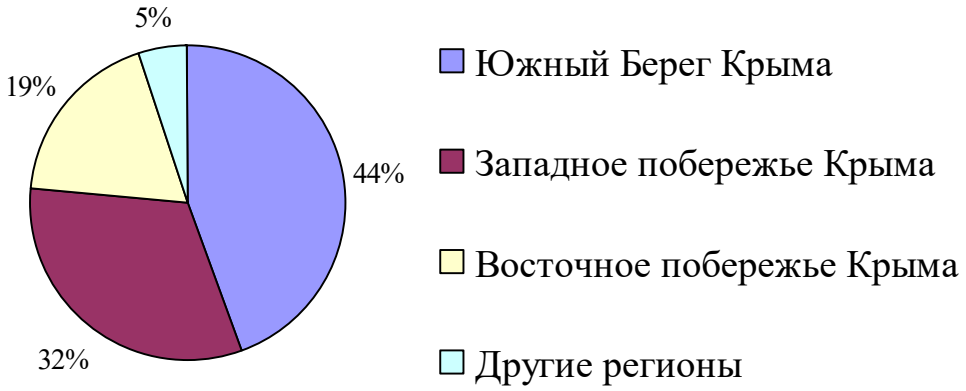


Рисунок 5 – Размещение туристского потока по регионам Крыма [3]

Республику Крым с января по октябрь 2016 года посетило около 5172 тыс. туристов, по сравнению с предыдущим годом показатель вырос до 17%. 88% составили российские туристы, 10% – украинские и 2% туристы с других стран.

Рассмотрев существенные показатели экономического фактора можно сделать следующие выводы:

– в формировании ВВП туристская деятельность для Российской Федерации играет важную роль, она влияет не только на рост занятости населения, но и на отдельные отрасли экономики, такие как строительство, транспорт, связь и другие;

– инфраструктура туризма имеет ряд проблем, в первую очередь это обусловлено общеэкономическими обстоятельствами инфраструктуры туризма и отраслевой особенностью. Немаловажной проблемой является обновление материальной базы туристских размещений, на что требуются финансовые вложения для модернизации инфраструктуры туризма;

– экономическое положение Российской Федерации зависит от международного туризма, он развивается не высокими темпами, российских туристов привлекает Египет, Турция, Германия. По посещению России иностранными гражданами являются туристы Китая, Германии, Турции.

Следует отметить, что внутренний туризм для развития экономики и туристской сферы Российской Федерации играет важную роль. Это связано с тем, что:

– распределение капитала между регионами Российской Федерации всегда остается в границах страны, что равным образом, стабилизирует национальную экономику;

– вследствие внутреннего туризма происходит развитие отраслей туристской индустрии, что также благоприятно сказывается на экономике Российской Федерации;

– развитие этого вида туризма способствует образованию новых рабочих мест и обеспечивает занятость населения.

Проанализировав экономический фактор макросреды, можно заметить,

что спрос на туристские услуги России постоянно возрастает, а также существенно растет экономическая роль туризма не только для России, но и для других стран мира, так как туризм – это существенный источник доходов и занятости населения, а также является немаловажным фактором реализации внешней политики государства. Однако за последние годы не просто не происходит рост численности иностранных граждан, въезжающих в Россию с целью туризма, но наблюдается постепенное сокращение этого показателя, несмотря на то, что ресурсные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры увеличить прием иностранных туристов в несколько раз.

Таким образом, главной задачей России является продвижение на мировом рынке туристского продукта, а также создание образа страны, благоприятной для туризма.

Россия имеет огромный потенциал для развития внутреннего и въездного туризма, располагает выдающимися историко-культурными ценностями и природными достопримечательностями, которые позволяют развивать множество видов въездного и внутреннего туризма.

Использованные источники:

1. Гельман В.Я. Статистика туризма : учеб. пос. / В.Я. Гельман. – М. : Издательский центр «Академия», 2010. – С. 336
2. Дуздибаева А. С. Современное состояние российского туризма / А. С. Дуздибаева. – Кисловодск : Молодой ученый, 2015. – №7. – С. 393
3. Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа : mtur.rk.gov.ru/
4. Столяренко, А. В. Воздействие факторов макросреды на эффективное функционирование предприятий туристско-рекреационной сферы / А. В. Столяренко, А. С. Чебаненко // Экономика и менеджмент инновационных технологий (Электронный журнал). – 2016. – № 4 (55). – С. 49-54. – Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11258
5. Столяренко А.В. Культурно-исторический фактор, как движущая сила в развитии туризма Крыма // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 4 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11360
6. Столяренко, А. В. Методы оценки эффективности систем управления персоналом предприятия / А. В. Столяренко, Е. В. Корчемкина // NovaInfo.Ru (Электронный журнал), 2016. – Т. 3. – № 46. – С. 156-164. – Режим доступа: http://novainfo.ru/article/6203
7. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа : gks.ru
8. Федеральное Агентство по туризму Российской Федерации. Режим доступа: http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/

УДК 321.02.

Чеботарев Г. Ю.
студент 4 курса
направление подготовки «Реклама и связи с общественностью»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК СПОСОБ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматриваются основные проблемы и противоречия в процессе становления и развития предпринимательства в постсоциалистической России.

Ключевые слова: предпринимательство, гражданское общество, государственное управление, правовое государство, информационная политика.

В процессе трансформации российского общества в демократическое государство в 1990-е годы двадцатого столетия произошли изменения во многих сферах. Прежде всего, были заложены основы правового государства [4, с.72] ,изменился вектор развития государственного управления [2, с.123] в сторону формирования институтов гражданского общества, о чем свидетельствуют исследования ученых-политологов [5, с.111, 6 ,с. 9]. Особое внимание в этот период развития уделялось поддержке органами государственной и региональной власти предпринимателей через гранты и федеральные программы [3, с.52].

С переходом экономики к новым экономическим отношениям, основанным на разных формах собственности, изменился характер развития производственных отношений. Особым экономическим ресурсом стал человек, обладающий предпринимательской способностью, который возглавил бизнес в экономике, разновидностью которого являются мелкие и средние предприятия. Опыт управления малым и средним бизнесом, накопленный во всех странах мира в национальном и межгосударственном масштабах еще слабо используется в России. Между тем именно малое предпринимательство создает основу рыночной экономики. Во многих субъектах Российской Федерации в 1990-е годы поднялась значимость малого предпринимательства, что помогло в решении вопросов занятости населения, пополнения своих бюджетов, насыщения местного рынка товарами и услугами. Последнее имеет принципиальное значение в федеральном масштабе, поскольку экономическое развитие России предполагает увеличение доходов населения, что должно активизировать потребительский рынок. Это направление обосновано, поскольку все крупные страны в основном развиваются за счет расширения внутреннего

рынка, а малые – с помощью роста экспорта.

К малому бизнесу относятся предприятия с численностью работающих не более 200 человек в промышленности и строительстве, до 100 человек - в науке и научном обслуживании, до 50 человек - в других отраслях производственной сферы, до 15 человек - в непроизводственной сфере. Успех малого и среднего бизнеса в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений можно объяснить тем, что углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие и средние фирмы также охотно берутся за освоение оригинальных нововведений в условиях становления и развития информационного общества в России [1 , с.31 , 7, с. 97]?, поскольку при выпуске принципиально нового изделия снижается значение крупных лабораторий с устоявшимися направлениями исследований. К тому же малые и средние фирмы стремятся как можно скорее наладить массовое производство.

Тем самым, значение разработок, проводимых мелкими предприятиями достаточно важно, прежде всего, с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения (вновь рожденного) спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Поэтому одним из решающих условий мер, способствующих выведению страны из кризиса, является обеспечение ослабления монополизма, эффективного функционирования производства и сферы услуг, развитие малого и среднего предпринимательства. Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса, то есть расширяет социальную базу проводимых реформ.

Для страны таких масштабов, как Россия, малый и средний бизнес может стать основой экономики: в наших условиях они могут 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 и среднего бизнеса играют решающую роль. В настоящее время в России зарегистрировано около миллиона малых предприятий, численность работников в которых не превышает 100 человек, а также более двух с половиной миллионов индивидуальных предпринимателей. Безусловно, такая тенденция является положительной, хотя государству предстоит ещё немало сделать в области развития российского малого бизнеса. Только

ответственные и целенаправленные шаги в данной области смогут вывести экономику России на уровень стартовых возможностей, сравнимых с ведущими мировыми странами.

В заключении хотелось бы отметить, что с развитием малого и среднего бизнеса в Российской Федерации связывается решение целого комплекса социально-экономических задач, а именно:

- реализация конституционного права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности;
- обеспечение устойчивого социально-экономического развития и увеличения доходов бюджета;
- увеличение занятости и повышение качества и уровня жизни населения.

Хотелось бы заметить, что несомненная перспективность сектора малого и среднего предпринимательства в современной экономике и, большой интерес к нему не следует рассматривать лишь как очередную компанию в системе антикризисных мер. Это и долговременное направление структурной политики, естественным образом обеспечивающей органическую состыковку воспроизводственных и рыночных процессов в российском хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в течение долгого времени.

Использованные источники:

1. Андронова И. В., Выводцев В. Н. Правовые основы российской информационной политики // Правовая политика и правовая жизнь. 2012. №2. С. 31
2. Андронова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18. С. 123.
3. Мирошниченко Н. С. , Андронова И. В. Становление и развитие предпринимательской деятельности в Российской Федерации. // Вестник Самарского государственного университета. 2011. №3. (84) С. 52
4. Андронова И. В. ,Горелик Д. С. Проблемы формирования правового государства в современной России как важнейшего фактора становления гражданского общества // Вестник Самарского государственного университета. 2007. №3. (53) С. 72
5. Андронова И. В. Политические и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Диссер. на соискание уч.ст. д.полит.наук. Саратов, 2004.
6. Андронова И. В. Гражданское общество: теоретико-методологические исследования // Вестник Оренбургского государственного университета. 2204. №7. С. 9
7. Андронова И. В. ,Выводцев В. Н. Информационные технологии как инструменты политической модернизации России //

Инфокоммуникационные технологии. 2014. Т. 12. №1. С. 6.

Чемагин И.А.
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Югорский государственный университет»
Костина О.В.
доцент

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В условиях мирового экономического кризиса перед российскими предприятиями стоит одна из самых главных задач: развитие деятельности и повышение их финансовой устойчивости. Вопросы оценки и улучшения финансового состояния действующих предприятий являются наиболее актуальными и в данный период, так как влияние на них может быть оказано как внутренними, так и внешними факторами (угрозами). Из чего вытекает понятие «Экономической (финансовой) безопасности предприятия», под которой понимается состояние защищенности предприятия от негативного влияния на него внешних и внутренних угроз, из-за влияния которых предприятие может стать финансово не устойчивым, либо банкротом [1].

Ключевые слова: *экономика, экономическая безопасность, финансовая устойчивость.*

Финансовая устойчивость и экономическая безопасность предприятия неразрывно связаны между собой, они взаимодополняют друг друга и взаимовлияют друг на друга. Другими словами, финансовая устойчивость является одним из обязательных условий экономической безопасности. Поэтому, если предприятие будет финансово не устойчивым, то о его экономической безопасности и речи быть не может.

В нормативных актах, принятых в Российской Федерации, касающихся финансовой устойчивости предприятия, например, «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций», утвержденные Госкомстатом России от 28.11.2002 года, нет конкретных определений понятии «финансовая устойчивость». Хотя многими авторами это понятие очень часто рассматривается.

По мнению ученых рассмотрев сущность финансовой устойчивости заключается в обеспеченности затрат и запасов источниками их формирования, а внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность и сбалансированность

имущества и источников.

Многие экономисты, изучая финансовую устойчивость и управление ею пришли к выводу, что понятие финансовой устойчивости необходимо изучать с двух сторон. С одной стороны, финансовая устойчивость предприятия может рассматриваться как характеристика текущего финансового состояния предприятия, то есть в краткосрочной перспективе, а с другой стороны – в долгосрочной перспективе – как оценка состояния предприятия в будущем.

Если рассматривать финансовую устойчивость на краткосрочную перспективу, то она будет характеризоваться платежеспособностью, то есть способностью предприятия оплачивать свои краткосрочные расходы, имея при этом собственные денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты, которые и будут покрывать его краткосрочные обязательства (расходы). Иными словами, текущие активы предприятия должны превышать текущие пассивы или быть как минимум равны между собой.

Рассматривая понятие финансовой устойчивости со стороны долгосрочной перспективы ее определение может быть сформулировано следующим образом. «Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников». По данному определению финансовая устойчивость является более широким понятием, чем только платежеспособность [1].

В.В. Ковалев утверждает, что «одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия является стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Финансовая устойчивость связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов». Отсюда вытекает, что финансовая устойчивость, с точки зрения В.В. Ковалева, характеризуется соотношением собственных и заемных средств [2].

Наиболее точно и подробно понятие финансовой устойчивость раскрывается с точки зрения В.Г. Савицкой: «Под финансовой устойчивостью предприятия понимается способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесии своих активов и пассивов в изменяющихся условиях хозяйствования, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [1].

Таким образом, финансовая устойчивость считается залогом

стабильного существования и функционирования предприятия. Вследствие чего анализу и оценке финансовой устойчивости предприятия, а также рациональному управлению финансовой устойчивостью необходимо уделять большое внимание.

По нашему мнению, для определения финансовой устойчивости предприятия в целях обеспечения экономической безопасности необходимо проанализировать следующие показатели:

- Показатели ликвидности и платежеспособности;
- Показатели, характеризующие структуру капитала;
- Рентабельность;
- Показатели вероятности банкротства;
- Показатели деловой активности;
- Коэффициенты покрытия и капитализации;
- Коэффициенты структуры долгосрочных источников финансирования.

Далее в таблицах представим основные коэффициенты.

Таблица 1 – «Алгоритм расчета»

Показатель	Обозн.	Формула	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	(стр.1240+стр.1250) / (стр.1510+стр.1520 + стр.1550)	Кал ≥ 0,2-0,5 Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	(ст.1200-ст.1220) / (ст.1510 + ст.1520 + ст.1550)	Ктл ≤ 2. Показывает достаточность у предприятия оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств
Коэффициент критической ликвидности	Ккрл	(стр.1250+стр.1240 + стр1230) / (стр.1510 + стр.1520 + стр.1550)	Ккрл ≤ 1. Это означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги
Коэффициент маневренности	Кманевр	А3 / ((А1 + А2 + А3) – (П1 + П2))	Чем больше величина рабочего капитала, тем больше возможностей у предприятия для функционирования

Таблица 2 – «Показатели финансовой устойчивости»

№ п/п	Коэффициент	Порядок расчета	Норма-тив	Характеристика
1	Коэффициент концентрации собственного капитала	Собственный капитал (стр. 1300 + 1530)/ стр. 1700	≥ 0,5	Показатель отражает долю собственных средств в структуре капитала
2	Коэффициент концентрации	Заемный капитал (стр. 1500+1400 баланса)/	≤ 0,5	Показатель, который показывает, какая часть

	заемного капитала	Валюта баланса (стр. 1700 баланса)		заемных средств содержится в структуре капитала предприятия
3	Коэффициент финансовой устойчивости	СК (стр. 1300 + 1530) + Долгосрочные обязат-ва (стр. 1400)/ Валюта баланса (стр. 1700)	≥ 0,75	Показатель отражает долю собственных средств и долгосрочных источников в структуре капитала
4	Коэффициент финансовой зависимости	Валюта баланса (стр. 1700 баланса)/ СК (стр. 1300 + 1530 баланса	< 2	Этот показатель отражает, какой объем средств, приходится на 1 руб. вложенных в активы
5	Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС (стр. 1200–1500 баланса)/ Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	0,2-0,5	Показатель отражает долю собственного капитала необходимую для финанси рования деятельности предприятия
6	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Заемный капитал (стр. 1400+1500 баланса)/ Собственный капитал (стр. 1300 + 1530)	≤ 1	Показывает, сколько заемных средств привле-чено на 1 руб. вложенных в активы собственных средств

В ходе анализа показателей необходимо определить, какие абсолютные показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния и в следствии экономической безопасности. Так, чтобы выполнять условия платежеспособности, необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах покрывали краткосрочные пассивы.

В итоге, данные показатели смогут не только показать текущее положение предприятия, но также на их основе можно сделать прогноз на следующий год, что станет залогом стабильности и финансовой независимости от заменых источников финансирования [1].

Использованные источники:

1. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 368 с.
2. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», - 2015. 239с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 566 с.
4. Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. - 2015. №11.3. - С. 46-50.
5. Пуртова А. Ф. Исследование методических подходов к определению и оценке финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. - 2014.

№15. - С. 197-200.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.- 8 -е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2014.- 783 с.

УДК 330.322.01

Чепель А.А.
студент 3 курса
факультет «Управления»
Бунтовский С.Ю., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Менеджмента»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается понятие инвестиционной стратегии. Изучены и раскрыты процессы формирования инвестиционной стратегии и виды инвестиционной стратегии. На основании рассмотренного материала делается вывод о необходимости формирования инвестиционной стратегии, которая обеспечивает успешное функционирование организации.

Ключевые слова: инвестиции, стратегия, стратегические цели, инвестиционная деятельность, предприятие

KEY ASPECTS OF THE INVESTMENT STRATEGY ENTERPRISES

The article discusses the concept of the investment strategy. Studied and disclosed processes of formation of investment strategy and types of investment strategy. On the basis of the considered material is deemed to be the formation of an investment strategy that ensures the successful functioning of the organization.

Keywords: investment, strategy, strategic aims, investment activities, company

В настоящее время все больше организаций осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью посредством научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней *инвестиционной среды*. Эффективным инструментом перспективного управления *инвестиционной деятельностью организации*, подчиненным осуществлению целей ее общего развития с учетом происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры *инвестиционного рынка* и связанной с этим

неопределенностью, выступает *инвестиционная стратегия*.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [1].

Так, инвестиционная стратегия в качестве генерального плана осуществления инвестиционной деятельности предприятия определяет:

1) формы инвестиционной деятельности;

2) приоритеты направлений инвестиционной деятельности;

3) последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия;

4) характер формирования инвестиционных ресурсов предприятия;

5) границы возможной инвестиционной активности предприятия по направлениям и формам его инвестиционной деятельности;

6) систему формализованных критериев, по которым предприятие моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность.

Процесс формирования инвестиционной стратегии является одной из главных составных частей общей системы стратегического выбора организации и включает:

1) постановку целей инвестиционной стратегии;

2) оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения;

3) выработку инвестиционной политики по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности;

4) поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой.

Процесс формирования инвестиционной стратегии требует выделения объектов стратегического управления организации. К данным объектам относится инвестиционная деятельность предприятия в целом, стратегической зоны хозяйствования и стратегического центра.

Под стратегической зоной хозяйствования понимают самостоятельный хозяйственный сегмент в рамках предприятия, который осуществляет свою деятельность в смежных отраслях, объединенных общим спросом или же общностью используемого сырья, технологий [2].

Стратегический инвестиционный центр представляет собой самостоятельную структурную единицу предприятия, которая специализируется на осуществлении определенных функций или направлений инвестиционной деятельности и обеспечивает эффективную хозяйственную деятельность отдельных стратегических зон хозяйствования.

Основными этапами процесса разработки инвестиционной стратегии предприятия являются:

1) определение общего периода формирования инвестиционной стратегии;

2) анализ факторов внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка;

3) исследование слабых и сильных сторон предприятия, определяющих особенности его инвестиционной деятельности;

4) анализ стратегических альтернатив и выбор стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности.

5) формирование стратегических целей инвестиционной стратегии организации;

6) формирование системы организационно - экономических мероприятий по обеспечению реализации инвестиционной стратегии.

7) конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации;

8) оценка результативности разработанной инвестиционной стратегии.

Виды инвестиционной деятельности имеют различную специфику и следственно отличаются инвестиционными стратегиями. Для организации деятельность, связанная с реальными инвестициями является приоритетной, в силу того что она обеспечивает развитие предприятия, его материально – технической базы и положение на рынке. Финансовые инвестиции осуществляются в основном в виде портфельных инвестиций.

Инвестиционная стратегия портфельных инвестиций предприятия классифицируется как умеренная, пассивная и агрессивная [3].

Пассивная инвестиционная стратегия – подбор в портфель высоколиквидных ценных бумаг, а именно государственных ценных бумаг и акций широко известных компаний. Их высокая ликвидность представляется обратной стороной их доходности, они имеют небольшую доходность и низкую степень риска. Данная стратегия не предполагает активной работы с различными ценными бумагами, так как ими начинают интересоваться в периоды нестабильности и рыночных скачков. Они обеспечивают стабильный доход. Пассивная стратегия в основном применяется, когда у предприятия есть в наличии свободные средства.

Агрессивная инвестиционная стратегия - формирование высокодоходных и высоко рисковых ценных бумаг в портфеле такого инвестора. В данном случае предприятие нанимает профессионала для постоянной работы с таким портфелем [6].

Умеренная инвестиционная стратегия сочетает в себе описанные выше стратегии. Основой данной стратегии является диверсификация портфеля. Приобретаются ценные бумаги, которые смогут обеспечить устойчивость портфеля по отношению к доходности и к степени риска.

Для реальной инвестиционной деятельности виды инвестиционных стратегий сводятся к стратегии ограниченного роста, стратегии ускоренного роста, стратегии инерционного роста и комбинированной стратегии [4].

Предприятия, имеющие уверенное положение на рынке, уникальную

продукцию при практическом отсутствии конкурентов прибегают к стратегии ограниченного роста. В данном случае инвестиции направляют в расширение производства.

Второй тип инвесторов, использующих данную стратегию, - это предприятия с ограниченным количеством ресурсов. Недостаток ресурсов и невозможность их увеличения приводят к стратегии самоограничения развития предприятия [5].

Инвестиционную стратегию ускоренного роста выбирают при инновационном подходе к развитию предприятия. В этом случае упор делается на новых технологиях в производстве и управлении предприятиями.

Инвестиционную стратегию инерционного роста избирают предприятия при завершении инвестиционного проекта или при ликвидации предприятия.

Крупные предприятия, в недрах которых происходят различные процессы, участвуют различные подразделения, имеющие каждый свою инвестиционную стратегию развития, применяют комбинированную инвестиционную стратегию.

На данном этапе инвестиционная деятельность выходит на первый план, в связи с тем, что она определяет эффективное осуществление деятельности организации. Поэтому так важно при разработке инвестиционной стратегии учитывать современные экономические условия и определять методику инвестиционной стратегии, которая позволит максимально эффективно использовать инвестиционный потенциал для развития предприятия.

Использованные источники:

1. Березин В.В. Инвестиционная стратегия – М.: Российский новый университет, 2011.— 160 с.
2. Стешин А.И. Инвестиционный анализ — Саратов: Вузовское образование, 2013.— 144 с.
3. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия – М.: КНОРУС, 2014. – 184 с.
4. Душенькина Е.А. Экономика предприятия — Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.
5. Управление инвестиционной деятельностью — Воронеж: Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015.— 251 с.
6. Бунтовский С.Ю. Управление инновационной активностью персонала в системе производственного менеджмента // Электронный научный журнал «Социальные науки: social - economic sciences» №6 (9) - 2015г. – Режим доступа: http://www.academymanag.ru/journal/buntovskiy.pdf

УДК 001.201

Чепурко Г.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики и внешнеэкономической деятельности»
Северо - Кавказский Федеральный Университет
Узденова.З.Х.
студент 3 курса
направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Институт экономики и управления
Россия, г. Ставрополь

ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В АВСТРАЛИИ

Иностранный инвестор может означать различные понятия: от простого займодавца до владельца производства в России. Одним из важнейших факторов является привлечение иностранных инвесторов. Можно подчеркнуть, что российские резиденты инвестируют в России средства, аккумулированные на собственных зарубежных структурах, что придает дополнительную актуальность рассматриваемой теме.

В Австралии все доходы компаний-резидентов облагаются федеральным налогом по фиксированной ставке – 30%, 28,5% для малого бизнеса с ежегодным оборотом менее 2 млн. австр. долл. 1 июля 2016 года правительство приняло решение снизить размер налога на прибыль до 27,5% для компаний с ежегодным оборотом менее 10 млн. австр. долл.[4]. Путем вычитания из полученных доходов разрешенных вычетов определяется облагаемые налогом доходы. Компанией-резидентом для целей налогообложения считается компания, которая инкорпорирована в Австралии, или ведет бизнес в Австралии, а ее штаб- квартира и менеджмент находятся в Австралии, или компания, в которой большинством голосующих акций владеют граждане Австралии. Полученные от деятельности и прироста капитала по австралийским активам облагаются налогом только доходы у иностранных компаний.

К облагаемым активам относятся:

– активы, использующиеся компанией для осуществления бизнеса в стране;

– недвижимость, расположенная в стране;

– доход от участия в компаниях-резидентах (партнерствах, трастах, частных компаниях);

– доход от участия в публичных компаниях-резидентах (если доля участия превышает 10%). В налоговом плане доходы иностранных компаний облагаются таким же 30% налогом, что и компании-резиденты. Однако некоторые виды доходов (процентный доход, дивиденды, роялти и управляемые фонды) подвержены специальным налоговым удержаниям (withholding tax). С целым рядом стран (подписаны 44 соглашения, в том

числе с Аргентиной, Австрией, Бельгией, Канадой, Китаем, Чехией, Данией, Фиджи, Финляндией, Францией, Германией, Грецией, Венгрией, Индией, Индонезией, Ирландией, Италией, Японией, Кирибати, Р.Кореей, Малайзией, Мальтой, Мексикой, Нидерландами, Новой Зеландией, Норвегией, Папуа Новой Гвинеей, Филиппинами, Польшей, Румынией, Россией, Сингапуром, Словакией, ЮАР, Испанией, Шри-Ланкой, Швецией, Швейцарией, Тайванем, Таиландом, Великобританией, США, Вьетнамом, Чили) во избежание двойного налогообложения и уклонения от уплаты налогов Австралия заключила международные двусторонние соглашения[3]. Суть таких соглашений в том что ограничении прав Австралии на налогообложение отдельных видов доходов иностранцев, также как и наоборот – прав иностранных государств в отношении австралийских резидентов. С помощью этого соглашения устанавливаются свои размеры специальных налоговых удержаний на процентный доход, дивиденды, роялти и некоторые другие виды доходов. В Австралии действует налоговая система, при которой возможно объединение налогооблагаемой базы материнской и дочерних компаний. В стране не установлены финансовые ограничения на вывоз иностранной компанией своих доходов. Налогообложение иностранных индивидуальных предпринимателей почти не отличается от налогообложения иностранных компаний. В том числе они обязаны платить налог с полученных от деятельности в Австралии доходов, кроме налоговых удержаний, которые взимаются по своим ставкам. Размер налога на полученные доходы с 1 июля 2015 года для них имеет следующую градацию:

- при получении прибыли в размере до 80 тыс. австр. долл. – 32,5 центов с каждого доллара;
- при получении прибыли в размере от 80,0 тыс. до 180,0 тыс. австр. долл. – 26 тыс. австр. долл. плюс 37 центов с каждого доллара превышения суммы 80,0 тыс.;
- при получении прибыли в размере свыше 180 тыс. австр. долл. – 63 тыс. австр. долл. плюс 45 центов с каждого доллара превышения суммы 180 тыс.

В Австралии штаты, территории и муниципальные власти не наделены полномочиями по введению дополнительных налогов на доходы, но они имеют право вводить местные налоги, которые могут оказывать воздействие на деятельность иностранной компании. Иными словами, могут устанавливаться:

- налог на фонд заработной платы (для крупных компаний),
- налог на продажу имущества,
- земельный налог и налог с продаж.

Практика налогообложения иностранных компаний позволила выявить не только недостатки российского налогового законодательства,

препятствующие притоку зарубежных инвестиций, но и ряд других, позволяющих уклоняться от уплаты налогов в России.

Использованные источники:

1. Князев В.Г. Тенденции развития налоговых систем в зарубежных странах. // Налоговый вестник. - М., 2015. - №9.
2. Налоги зарубежных стран: Уч. пособие. -М., 2014. - 436 с
3. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/
4. http://www.nalogi.net/print.htm?id=71&str=obzor

УДК 336.02

Чепушканов И.А.
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

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ (ЭТАПЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ)

В статье рассматривается сущность и необходимость создания национальной платежной системы. Сформулировано понятие «национальной платежной системы». Приводятся основные этапы формирования платежной системы России. Анализируется современное состояние платежной системы. Рассматриваются план развития и основные направления деятельности АО «Национальная система платежных карт».

Ключевые слова

Национальная платежная система, финансовые операции, расчет, платеж, банк, платежная карта.

Жизнь современного общества невозможно представить без расчетов, которые связаны с электронными системами. При помощи карты можно расплатиться за товары и услуги практически в любой точке мира. Экономическую независимость государства сложно представить без организованной собственной платежной системы. Наличие развитой национальной системы платежных карт — это важный показатель соответствующего уровня развития экономики и гарантии бесперебойности и надежности финансовых операций.

В настоящее время, в условиях введенных финансовых санкций, Российская Федерация остро нуждается в собственной национальной платежной системе.

Вначале разберемся, что же, из себя, представляет понятие «платежная

система». Это понятие трактуется несколько по-разному в разных источниках. Платежная система является важным элементом государственного механизма, представляющего собой определенный набор правил, технологий, схем расчета, нормативных актов, позволяющих организовать финансовые операции и расчеты. В экономическом словаре платежная система трактуется как совокупность инструментов и методов, применяемых для перевода денег, осуществления расчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота. [1] В Федеральном законе от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» приводится следующее определение: «национальная платежная система – совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)».[2]

Россия приступила к созданию современной платежной системы с некоторым отставанием от других развитых стран.

Первые попытки создания национальной платежной системы были предприняты в России в начале 1990-х годов. 1992 год стал годом создания российской национальной системы межбанковских расчетов «STB Card». В 1993 году несколько частных лиц и банков создали платёжную систему "Юнион Кард", которая к 1999 году объединила 457 банков и их филиалов, которые выпустили почти 3 млн. платёжных карт. Также в 1993 году Сбербанк создал платёжную систему "СБЕРКАРТ", которая к 2010 году объединила 22 банка, которые выпустили более 3 млн. платёжных карт. В конце 1993 года в новосибирском Академгородке была создана платёжная система "Золотая Корона", которая к 2014 году объединила около 87 банков, выпустивших более 8 млн. платёжных карт. [3]

В 1990-х годах российские банки неоднократно обращались в Центробанк с предложением запустить единую национальную платежную систему. Однако никто так и не смог предложить надёжный бизнес-план с широким охватом клиентов. Ни одна из версий национальной платежной системы для нашей страны не была достаточно хорошо проработана. Также не было понятно, из каких средств может быть профинансировано создание инфраструктуры для огромной системы, объединяющей всю Россию.

На тот момент выгоднее оказалось подключиться к международным платежным системам MasterCard и Visa. Во время кризиса 1998 года Visa и MasterCard впервые отключили обслуживание российских карт в торговых точках и международной сети банкоматов.

В 2000-х годах банки стали объединяться в группы, создавая общие

платежные системы. Они давали своим клиентам возможность обслуживаться в банкоматах всей группы без взимания комиссий.

В 2008 году снова был поднят вопрос о создании национальной платежной системы. Минфин России вместе с Банком России начал разрабатывать закон, который создал бы условия для этого.

В 2010 году был принят Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», предполагавший создать в стране национальную платежную систему и запретить проведение российских транзакций за пределами государства. В результате этого закона Сбербанк в том же году создал «Универсальную электронную карту» и платежную систему «ПРО100». Планировалось, что в течение нескольких лет универсальные электронные карты будут выданы всем гражданам России, а «ПРО100» станет общенациональной платежной системой. Но инициатива не нашла широкой поддержки у населения, представителей банков, руководства регионов и других заинтересованных групп. В итоге после нескольких переносов сроков обязательная выдача универсальной электронной карты была отменена. Однако для платежной системы «ПРО100» была выстроена необходимая финансовая инфраструктура.

К началу 2013 года Центральный Банк Российской Федерации создал реестр операторов платёжных систем, в который внёс все работающие в России платёжные системы. Среди них были выделены платёжные системы: Contact, Visa, MasterCard, "Золотая корона", платёжные системы ВТБ и Сбербанка.

В середине марта 2014 года платежные системы Visa и MasterCard прекратили обслуживание карт банков «Россия», «Собинбанк», «Инвестканиталбанк» и «Северный морской путь» из-за санкций, введенных США в связи с событиями на Украине. В условиях, введенных против России, санкций бесперебойность и безопасность осуществления транзакций находится под угрозой из-за подверженности международных платежных систем политическому влиянию со стороны США и Евросоюза. В связи с этим идея создания национальной платежной системы, не зависящей от внешних сил, была вновь возрождена.

Национальная платежная система РФ была создана 23 июля 2014 года одновременно с учреждением АО «Национальная система платежных карт», 100% акций которого принадлежат Центробанку РФ. Собственная платежная система является своего рода ключом к финансовой независимости государства. Деятельность АО «Национальная система платежных карт» регулируется Федеральным законом от 23.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», «Стратегией развития Национальной платежной системы» и «Концепцией создания национальной системы платежных карт». Основное направление деятельности компании –

обеспечение безналичных переводов денежных средств с использованием банковских карт платежной системы «Мир» на территории России.

В отличие от международных платежных систем, операции по банковским картам «Мир» не могут быть приостановлены, никакие внешние экономические и политические факторы не могут повлиять на совершение платежей по картам российской платёжной системы «Мир».

На официальном сайте «Национальной платежной системы» [4] представлен план развития организации. Он состоит из трех этапов, на каждый из которых определен соответствующий временной промежуток: 1-ый этап (до 31 марта 2015 года) включает в себя создание операционно-независимой платформы обработки платежей; 2-ой этап (апрель-декабрь 2015 года)- запуск и развитие платежных инструментов; 3-ий этап (2016-2018 годы) – продвижение на внутреннем и внешнем финансовых рынках, совершенствование платежной системы «Мир».

За короткий промежуток времени проделан огромный объем работы: от создания процессингового центра для обеспечения расчетов, разработки самой идеи карты «Мир», ее защищенности, до базового функционала. Тем не менее, банковские карты «Мир» пока не пользуются широким спросом на внутреннем рынке, а «Visa» и «MasterCard» по-прежнему функционируют на территории страны в соответствии с действующим законодательством.

В тоже время в 2016 году происходит расширение спектра услуг, предоставляемых картой «Мир», а также переоборудование большинства банкоматов и POS-терминалов. К выпуску карт национальной платёжной системы «Мир» приступили такие крупнейшие банки России как: Сбербанк России (с 03.11.2016), ВТБ24 (с 24.10.2016), Промсвязьбанк (с 18.10.2016), Россельхозбанк (с 11.10.2016), Банк «Санкт-Петербург (с 20.09.2016).

01 Декабря 2016 ВТБ начал выпускать карты «Мир» для розничных клиентов. Клиенты могут оформить дебетовую карту в офисах банка, а юридические лица смогут выпускать своим сотрудникам зарплатную карту «Мир». [5]

Сбербанк России также предоставляет клиентам возможность оформлять зарплатную карту «Мир» по всем зарплатным проектам.

Сбербанк обеспечил возможность приёма карт национальной платёжной системы «Мир» в более чем 82 тысячах своих устройств самообслуживания (100%) и в 500 тысячах своих торговых POS-терминалов по всей стране (почти 60% pos-терминалов Сбербанка). В ноябре 2016 года к приёму карт «Мир» Сбербанка приступили 8500 магазинов торговых сетей X5 Retail Group («Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель»), охватив сразу 56 регионов России.

С начала 2017 года Сбербанк планирует обеспечить приём карт «Мир» во всех POS-терминалах Сбербанка России, это позволит расплачиваться картой в большинстве торговых точек на всей территории России.

В будущем карта «Мир» займет лидирующее положение на российском рынке, а затем выйдет и на мировой. Карте «Мир» предрекается успешное распространение среди населения России, что, в конечном итоге, и является основной целью ее создателей. Развитая национальная система платежей необходима нашей стране для создания национальной безопасности и проведения платежей без помощи иностранных платежных сервисов.

Использованные источники:

1. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. — http://gufo.me/content_eco/sistema-platezhnaja-6222.html#ixzz4RrOjXBL7.
2. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 . № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 17.07.2016). [Электронный ресурс]. — http://legalacts.ru/doc/FZ-o-nacionalnoj-platezhnoj-sisteme-ot-27_06_11/.
3. Финансовый эксперт. Портал о современных финансах. [Электронный ресурс]. — http://www.finexg.ru/budushhee-nacionalnoj-platezhnoj-sistemy/.
4. Официальный сайт - Национальной системы платежных карт. — [Электронный ресурс]. — http://www.nspk.ru/cards-mir/
5. РИА Новости, 01. 12. 2016 — [Электронный ресурс]. — https://ria.ru/economy/20161201/1482592460.html

УДК 336.7

Черкасова Н.Ю.
студент 5 курса
специальность «Экономика»
Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Волков А.Ю.
научный руководитель
Российская Федерация, г. Ярославль

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»)

В статье рассматривается инвестиционная политика и инвестиционная деятельность банков на примере ПАО Сбербанк, в частности затрагиваются такие направления его инвестиционной деятельности, как проектное и портфельное инвестирование.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестиционная деятельность банков, проектное финансирование, портфельные инвестиции.

The article discusses investment policy and investment banks on the example of Sberbank, in particular, affected the direction of its investment activities as project and portfolio investing.

Key words: investment, investment, investment banking, project financing,

portfolio investments.

Важной составляющей частью экономической политики страны является инвестиционная активность банков в России, представляющая собой систему мер, которые определяют объем, структуру и направления инвестирования с учетом состояния экономики, находящейся сейчас не в лучшем состоянии [3; 6; 7], и являющаяся, по сути инновационной деятельностью, несмотря на сложность внедрения в России [2].

В целом инвестиционная деятельность банка имеет двойственную природу. С позиций экономического субъекта (банка) она рассматривается как деятельность по вложению ресурсов банка на срок в создание или приобретение реальных активов и покупку финансовых активов с целью извлечения прямых и косвенных доходов, осуществляемую по инициативе банка [11]. Также, важным аспектом в деятельности всякого банка является формирование оптимального кредитного портфеля, который во многом определяет его успешность и прибыльность деятельности.

Анализируя инвестиционную деятельность ПАО «Сбербанк» важно отметить, что общий объем инвестиций по ПАО «Сбербанк» к 2015 году увеличился на 4,035 млрд. руб. относительно объемов инвестиций в 2013г (+22%), увеличение по сравнению с 2014 годом 1,17 млрд. руб., т. е. на 5,5%. Следует отметить, что наибольший объем вложенных денежных средств банка приходится на инвестиции в строительство жилой недвижимости. С каждым годом данные инвестиции увеличиваются. В 2013 г. их объем составил 6,288 млрд. руб., в 2014 г. – 7,211 млрд. руб., а в 2015 г. вырос еще на 0,266 млрд. руб. и составил 7,477 млрд. руб. На втором месте по величине инвестирования расположены инвестиции сервисных и прочих предприятий, а на третьем месте – инвестирование крупного бизнеса. Наименьшее значение приходится на инвестирование зарубежных проектов: 0,014 млрд. руб. в 2013 г., 0,482 млрд. руб. в 2014 г. и 0,470 млрд. руб. в 2015 г.

Для совершенствования инвестиционной деятельности ПАО «Сбербанк» в 2015–2016 гг. планирует производить финансирование проектов по следующим направлениям: финансирование инвестиционных проектов на основе проектного финансирования; участие в проектном финансировании приоритетных отраслей, не забывая о необходимости действенного финансового контроля [1; 4; 5; 9; 10], призванного не допускать злоупотребления в данной сфере.

Этапы проектного финансирования инвестиционного проекта по строительству, где **ПАО «Сбербанк» является инвестором (кредитором) следующие: п**редварительный анализ; документальное оформление сделки; кредитование и реализация инвестиционного проекта.

Предварительный анализ касается не только перспектив инвестиционного проекта, но и охватывает анализ текущего состояния рынка, налогового и хозяйственного законодательства, самого

хозяйствующего субъекта [8], бизнес-плана проекта и других основополагающих документов.

Документальное оформление сделки наступает после согласования участниками проектного финансирования ключевых моментов, связанных с реализацией данного процесса. На данном этапе происходит согласование протокола о намерениях, заключаются кредитное соглашение, договоры об открытии банковских счетов, залога, уступки прав, соглашение с инвестором и др.

На заключительном этапе проектного финансирования происходит предоставление кредитных средств, за счет которых, в основной своей массе, обеспечивается реализация инвестиционного проекта.

В настоящее время банком разработаны различные способы минимизации проектных рисков. Для этих целей проводятся анализ и оценка отдельных видов рисков, в том числе нефинансового характера, с привлечением лицензионных оценщиков и аудиторов. Также кредиторы в ходе реализации проекта осуществляют мониторинг соответствующих рисков посредством технического надзора, инжиниринговых и сюрвейерских услуг, проводят детальное изучение структур и лиц, участвующих в проекте. При принятии решений о финансировании инвестиционных проектов особое значение придается юридическому заключению по всем аспектам его реализации.

Следующее направление, связанное с совершенствованием инвестиционной деятельности ПАО «Сбербанк», - это упрочнение позиций на рынке ценных бумаг, формирование оптимального кредитного портфеля. ПАО «Сбербанк» имеет достаточно большой объем свободных средств, которые целесообразно вкладывать в разные виды активов с целью извлечения дохода. При альтернативности видов инвестиций организация сталкивается с задачей выбора среди имеющихся финансовых инструментов. При принятии решения необходимо учитывать следующие условия: сумма средств, определяемая для инвестирования; вид инвестиций; норма ожидаемого дохода, для выбранного варианта инвестирования средств; риск, связанный с принятием решений.

В краткосрочной перспективе портфельное инвестирование может обеспечить получение высокой нормы доходности по сравнению с остальными формами инвестирования.

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 и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 102-113.
3. 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.
4. Волков А.Ю. Контроль как категория и как инструмент управления // Сборник «Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем». – Уфа, 2014. С. 27-29.
5. Волков А.Ю. Подходы к понятию «финансовый контроль» // В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права Материалы VII международной научно-практической конференции. 2014. С. 53-56.
6. 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: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 69-71.
7. Волков А.Ю. Экономика Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Теория и практика современной науки. 2015. № 6 (6). С. 228-231.
8. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 24.
9. Волков М.А. О проблеме категории «финансовый контроль» // В сборнике: Перспективы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 8 частях. ООО "АР-Консалт". 2015. С. 33-36.
10.Зборовская Е.Б., Волков М.А. О проблемах регулирования финансового контроля // В сборнике: Инновационные направления развития АПК и повышение конкурентоспособности предприятий, отраслей и комплексов - вклад молодых ученых сборник научных трудов по материалам XIX международной научно-практической конференции. 2016. С. 232-235.
11.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 342.9.

Черненко И.Н.
преподаватель
кафедра профессиональной подготовки
Уфимский юридический институт МВД России
Россия, г. Уфа

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАЩИТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В настоящее время сохранилась тенденция ухода лиц совершивших преступление, от уголовной ответственности, в виду недостаточности материалов уголовного дела, доказывающих вину подозреваемых в совершении преступлений, а в некоторых случаях в связи с их полным отсутствием. Не смотря на то, что многие преступления совершаются в присутствии свидетелей и очевидцев, данные лица в дальнейшем не желают сотрудничать со следствием, опасаясь за свою жизнь и здоровье.

Одним из условий при нежелании и отказе свидетеля или очевидца преступления давать показания, являются гарантия его безопасности, которые обеспечиваются Федеральным законом от 20 августа 2004 г. N 119-ФЗ "О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства".

В соответствии с Федеральным законом от 20 августа 2004 г. N 119-ФЗ "О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства" лица участвующие в уголовном судопроизводстве при наличии оснований угрозы их жизни и здоровья имеют право на применения к ним мер безопасности.

SOME ASPECTS THE IMPLEMENTATION OF STATE PROTECTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

ANNOTATION

Currently, the trend of leaving the crime committed individuals from criminal liability, since failure of the criminal case to prove the guilt of suspects in crimes, and in some cases due to their complete absence. Despite the fact that many crimes are committed in the presence of witnesses and witnesses, the persons concerned will no longer willing to cooperate with the investigation out of fear for their lives and health.

One of the conditions for the reluctance and refusal of a witness or witness a crime to give evidence, it is a guarantee of safety, which are provided by the Federal Law of August 20, 2004 N 119-FZ "On state protection of victims, witnesses and other participants in criminal proceedings."

In accordance with the Federal Law of August 20, 2004 N 119-FZ "On state protection of victims, witnesses and other participants in criminal proceedings"

persons involved in criminal proceedings if there is reason to threats to their lives and health are eligible for the application to them of safety measures.

Ключевые слова: защита; protection, безопасность; security, государственная защита; state protection, федеральный закон; the federal law, преступление; offense, свидетель; witness.

Законодательством строго определен круг органов и лиц, которые могут принимать участие в уголовном процессе, они именуются участниками уголовного судопроизводства, то есть это государственные органы и должностные лица, осуществляющие производство по уголовному делу, а также иные физические и юридические лица, вовлеченные в сферу уголовного судопроизводства, являющиеся носителями определенных прав, обязанностей и ответственности. Круг лиц, которые имеют право принимать участие в ходе расследования уголовного дела, принимать участие при рассмотрении этого дела в суде закреплен в главе 7 УПК Российской Федерации.

Важнейшими участниками уголовного процесса являются потерпевшие и свидетели на показаний которых, в некоторых случаях, строится вся доказательная база вины лиц совершивших преступление. Однако в реальности большинство преступных деяний совершаются после тщательной подготовки, сопровождаются уничтожением или сокрытием следов преступления, что в затрудняет процесс доказывания совершения преступления. В ряде случаев преступления могут остаться нераскрытыми из-за чувства опасности, испытываемого очевидцами, свидетелями, потерпевшими и иными принимающими участие в расследовании преступлений лицами в процессе сотрудничества с работниками правоохранительных органов в раскрытии преступлений ввиду существующей вероятности последующих угроз убийством, применением насилия, уничтожением или повреждением имущества в их адрес со стороны уличенных ими в совершении преступлений лиц117.

В большинстве случаев показания потерпевших и свидетелей особенно важны для установления истины по уголовному делу и для принятия решения о привлечении лица совершившего преступление к ответственности за совершенное им противоправное деяние, но нередко получение показаний от таких лиц становится трудоемкой процедурой118.

Сложность заключается в том, что далеко не всегда свидетель или очевидец преступления, может сообщить обо известных ему обстоятельствах

---

[117] Мухамедьярова Л.В. Особенности государственной защиты свидетелей при совершении коррупционных преступлений// Деятельность ОВД по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите в современных условиях: вопросы теории и практики, 2015,№2,с.244-249

[118] Габдуллин Т.Р. К вопросу о понимании юридических гарантий безопасности личности // Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина. 2016. № 19-5. С. 111-115.

совершенного преступления. Причина такого не желания помогать органам предварительного следствия может является опасение свидетелей или очевидцев преступления за жизнь и здоровье, как свое собственное, так и за жизнь и здоровье близких им лиц. Охрана прав и свобод человека и гражданина в уголовном судопроизводстве, предусмотрена статьей 11 УПК РФ, согласно которой (ч. 3 ст. 11 УПК РФ) при наличии достаточных данных о том, что потерпевшему, свидетелю или иным участникам уголовного судопроизводства, а также их близким родственникам, родственникам или близким лицам угрожают убийством, применением насилия, уничтожением или повреждением их имущества либо иными опасными противоправными деяниями, суд, прокурор, руководитель следственного органа, следователь, орган дознания и дознаватель принимают в пределах своей компетенции в отношении указанных лиц меры безопасности, предусмотренные статьями 166 (частью девятой), 186 (частью второй), 193 (частью восьмой), 241 (пунктом 4 части второй) и 278 (частью пятой) настоящего Кодекса, а также иные меры безопасности, предусмотренные законодательством Российской Федерации.119

Так же к мерам осуществления безопасности участвующих в судебном производстве лиц и их близких, предусмотренных действующим законодательством, можно отнести предусмотренные Федеральным законом от 20 августа 2004 г. N 119-ФЗ "О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства" мероприятия, проводимые сотрудниками правоохранительных органов, направленные на защиту жизни, здоровья и имущества, а также меры социальной поддержки лиц, и их близких родственников, в связи с участием в уголовном судопроизводстве свидетелей и очевидцев преступления.

Федеральный закон устанавливает меры государственной защиты потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства, включающую меры безопасности и меры социальной поддержки указанных лиц, а также определяет основания и порядок их применения.

Также подлежат государственной защите следующие участники уголовного процесса:

1)частный обвинитель;

2)подозреваемый, обвиняемый, подсудимый, их защитники и законные представители, осужденный, оправданный, а также лицо, в отношении которого уголовное дело либо уголовное преследование было прекращено;

3)эксперт, специалист, переводчик, понятой, а также участвующие в уголовном судопроизводстве педагог и психолог;

4)гражданский истец, гражданский ответчик;

5)законные представители, представители потерпевшего, гражданского истца, гражданского ответчика и частного обвинителя.

[119] Уголовно процессуальный кодекс Российской Федерации.

Федеральный закон от 20 августа 2004 г. N 119-ФЗ "О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства" устанавливает исполнителей, то есть органы, которые обеспечивают государственную защиту участников уголовного судопроизводства. Согласно ст.3 Федерального Закона к ним отнесены:

1) органы, принимающие решение об осуществлении государственной защиты;

2) органы, осуществляющие меры безопасности;

3) органы, осуществляющие меры социальной поддержки.

Как всякий нормативно-правовой акт, Федеральный закон от 20 августа 2004 г. N 119-ФЗ "О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства" включает в себя не только круг лиц, в отношении которых он применяется, а так же права и обязанности этих лиц. В Федеральном законе отражены меры безопасности, применение которых и позволяет осуществлять одну из важнейших задач, для которой данный Федеральный закон и был создан, а именно осуществление защиты жизни, здоровья и (или) имущества, лиц в связи с их участием в уголовном судопроизводстве.120

Меры безопасности, к кругу лицу или имущества, в отношении которых осуществляется государственная защита, могут применяться как в комплексе, т.е. несколько мер одновременно, так и в единичном использовании, в зависимости от эффективности и достаточности выбранного способа для достижения желаемого результата. К мерам безопасности относятся:

1)личная охрана, охрана жилища и имущества;

2)выдача специальных средств индивидуальной защиты, связи и оповещения об опасности;

3)обеспечение конфиденциальности сведений о защищаемом лице;

4)переселение на другое место жительства;

5)замена документов;

6)изменение внешности;

7)изменение места работы (службы) или учебы;

8)временное помещение в безопасное место;

9)применение дополнительных мер безопасности в отношении защищаемого лица, содержащегося под стражей или находящегося в месте отбывания наказания, в том числе перевод из одного места содержания под стражей или отбывания наказания в другое.

Кроме указанных мер безопасности, не маловажное значение имеет психологическая поддержка оказываемая потерпевшим, свидетелям и иным участникам уголовного процесса, осуществляемая сотрудниками

[120] Федеральный Закон «О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства» от 20 августа 2004 г. № 119-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

подразделений по обеспечению безопасности лиц, подлежащих защите.121

Создание государственной программы, по защите свидетелей, не говорит о том, что все лица, получившие статус потерпевшего или свидетеля, подлежат включению в данную программу, а именно немедленной защите. Как для возбуждения уголовного дела, его прекращения и привлечения лица к уголовной ответственности, так и для применения в отношении лица мер безопасности, в соответствии с Федеральным Законом, необходимы основания, которыми в конкретном случае являются данные о наличии реальной угрозы убийства защищаемого лица, насилия над ним, уничтожения или повреждения его имущества в связи с участием в уголовном судопроизводстве, установленные органом, принимающим решение об осуществлении государственной защиты.

Меры безопасности будут применятся лишь на основании письменного заявления, об угрозе убийства потерпевшего либо свидетеля (близких родственников, родственников и их близких, противоправное посягательство на которых оказывается в целях воздействия на потерпевшего либо свидетеля), насилия над ним, уничтожения или повреждения его имущества либо иного опасного противоправного деяния, защищаемого лица или с его согласия, выраженного в письменной форме, а в отношении несовершеннолетних лиц - на основании письменного заявления его родителей или лиц, их заменяющих, а также уполномоченных представителей органов опеки и попечительства или с их согласия, выраженного так же в письменной форме.

После получения такого заявления, суд (судья), начальник органа дознания, руководитель следственного органа или следователь, обязаны проверить это заявление и принять решение о применении мер безопасности в отношении лица, либо об отказе в их применении. При принятии решения о применении мер безопасности, выносится постановление (определение), одним из требований которого является его мотивированность, и направляется в орган, осуществляющий меры безопасности, для исполнения, а также лицу, в отношении которого вынесено указанное постановление (определение).

При осуществлении защиты потерпевших, свидетелей, а именно применения к ним мер безопасности, не в коем случае не допускается нарушение их прав, в связи с чем государственная защита осуществляется в соответствии с принципами законности, уважения прав и свобод человека и гражданина, взаимной ответственности органов, обеспечивающих государственную защиту, и защищаемых лиц, под прокурорским надзором и ведомственным контролем (ст. 4).

---

[121] Габзалилов В.Ф., Куприянова О.В., Психологическая поддержка потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного процесса в деятельности подразделений по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите. // Вестник Уфимского юридического института МВД России. — 2015 .— № 4.

Таким образом, для наиболее успешного и эффективного решения задач по осуществлению защиты жизни и здоровья потерпевших и свидетелей, а так же и иных лиц, необходимо создание единого специализированного правоохранительного органа, отвечающего за обеспечение мер защиты, подготовку профессиональных кадров, способные на высоком профессиональном уровне выполнять поставленные перед ними задачи.

Использованные источники:

1. Мухамедьярова Л.В. Особенности государственной защиты свидетелей при совершении коррупционных преступлений// Деятельность ОВД по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите в современных условиях: вопросы теории и практики, 2015,№2,с.244-249
2. Уголовно процессуальный кодекс Российской Федерации. от 18.12.2001 N 174-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
3. Федеральный Закон «О государственной защите потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства» от 20 августа 2004 г. № 119-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
4. Габзалилов В.Ф., Куприянова О.В., Психологическая поддержка потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного процесса в деятельности подразделений по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите. // Вестник Уфимского юридического института МВД России. — 2015 .— № 4.
5. Габдуллин Т.Р. К вопросу о понимании юридических гарантий безопасности личности // Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина. 2016. № 19-5. С. 111-115.

Черноусова К.А.
студент 4 курса
направление – Экономика
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк

БРЕНД КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИИ
BRAND AS A TOOL OF MARKETING COMMUNICATION

Аннотация

Abstract

В статье бренд рассматривается как один из инструментов маркетинга, который создает в образе потребителя определенное представление по поводу торговой марки.

In the article the brand is seen as one of the tools of marketing, which creates in the consumer a certain perception about the brand.

Ключевые слова: бренд; маркетинговый инструмент; товар;

брендинг; потребитель; торговая марка; производитель.

Keywords: brand; marketing tools; product; branding; consumer; trade mark; the manufacturer.

Для коммерческого предприятия значение торговой марки или бренда, переоценить невозможно. Бренд обеспечивает самые первые точки различия между конкурентоспособными предложениями. Поэтому важно, чтобы методы маркетинга, применяемые в области бренда, были удачными и имели свою определенную стратегию, ведь от этого зависит успех всей компании.

На сегодняшний день, чтобы торговая марка заняла достойное место на рынке, пользовалась спросом у потребителей и заслужила их доверие, производители пытаются сделать из неё хорошо узнаваемый бренд. Для достижения этой цели проводится ряд маркетинговых и рекламных мероприятий.

Бренд должен стать неотъемлемой частью любой компании. Он формирует преданность потребителя, которая, в свою очередь, создает устойчивую конкурентоспособность. Бренд определяет постоянство спроса и его независимость от многих рыночных факторов, в том числе, от общего уровня цен на рынке. Можно смело сказать, что бренд страхует производителя и создает готовность покупателя платить больше. Такие благоприятные обстоятельства дают возможность компании повысить свою финансовую эффективность, улучшить процесс планирования.

На практике часто путают понятия «бренд» и «торговая марка». «Торговая марка» понятие юридическое, официальное, в то время как «бренд» существует только в головах потребителей. Само понятие бренда более широкое, поскольку в него входит сам товар или услуга со всеми его характеристиками, ожиданиями и ассоциациями потребителей, а так же обещания производителей о каких-либо преимуществах, то есть весь тот смысл, который в него вкладывают сами создатели.

Одно из российских рекламных агентств определяет «бренд» как торговую марку со сложившимся имиджем. Считают, что «бренд» происходит от латинского «brand» - клеймо, тавро. Ещё с древности клейма (бренда) удостаивался только высококачественный товар.

Технология по созданию, развитию и поддержки постоянной добровольной связи со стратегически важной группой потребителей, с помощью стабильного и надежного набора отличий, предполагающего неизменно высокое качество и удовлетворение, получила название брендинг.

Автор книги «Секреты сильного бренда» Кевин Дробо отметил: «Бренд – это нечто большее, чем просто защита от снижения цен. Он позволяет преодолевать границы государства, ориентироваться на потребительском рынке. Бренд служит символом престижа, власти, а брендинг немыслим без риска. Успешные бренды должны быть готовы к социокультурным последствиям и к ответственности».

Если производитель выпускает напиток "лимонад" и вкладывает деньги в "раскрутку" товара, то через десять лет он с удивлением обнаружит, что плоды его многолетних усилий равны нулю. Потому, что ни название напитка, ни его упаковка изначально ничего не говорят покупателю. Любой конкурент без особых усилий переманит покупателей на свою сторону, если предложит им более вкусный напиток под тем же названием за меньшую цену. Люди хотят пить не просто "колу", а именно Pepsi-Cola, хотя производителей, выпускающих "коловые" напитки - пруд пруди. Но если производитель создаст хороший напиток с оригинальной упаковкой и названием, то дальнейшие вложения денег в развитие товара будет защищены. Год за годом фирма будет завоевывать все новых и новых потребителей, и в конечном итоге, возможно, достигнет того, что достигли некоторые мировые компании, торговые марки которых в денежном эквиваленте оцениваются значительно дороже, чем все материальные активы.

Маркетинговые коммуникации представляют собой процесс передачи информации о товаре и компании целевой аудитории. Целевая аудитория представляет собой группу людей, которые получают маркетинговые обращения и имеют возможность реагировать на них.

Все маркетинговые коммуникации ориентированы на решение определенных задач, которые, в свою очередь, должны соответствовать целям коммуникационной программы. Обычно в число этих целей входит создание у покупателей осведомленности о торговой марке, распространение информации, повышение культуры рынка, формирование положительного образа компании или ее торговой марки. Конечная цель любой стратегии маркетинговых коммуникаций состоит в том, чтобы помочь фирме продать ее товар и таким образом сохранить свой бизнес.

Для того чтобы информация о товаре дошла до потребителя используются разные инструменты коммуникаций, такие как реклама, личные продажи, сувениры и подарки, напоминающие о компании производящей товар, сервисное обслуживание и др. Всё это нацелено на то, чтобы представить нам товар во всей его красе. Производитель нас как бы убеждает, что именно этот товар нам нужно приобрести.

Нас уже давно не удивляет, почему бутылка безалкогольного напитка местного производства стоит в разы дешевле, чем аналогичный напиток международного производителя. Мы понимаем, что это плата за известность, качество и рекламу. И не смотря на то, что цена продукта международного производителя будет выше цены продукта от местных производителей, мы готовы заплатить дополнительную цену за возможность обладания вожделенным.

В разных магазинах сегодня представлено сотни товаров. Яркие, броские, привлекательные флаконы, пачки, тюбики теснятся на полках,

закрывая друг друга и сбивая с толку покупателей вопросом «что же выбрать?». Задача бренда упростить процедуру выбора, мгновенно указав на себя «Я здесь!». Тот, кто один раз попробовал тот или иной бренд, в дальнейшем не раздумывает о целесообразности покупки. "Понравилось - просто купи. В этой пачке именно то, что тебе нужно. Ты уже убедился", - вот что говорит бренд своему покупателю.

Есть одна реальность, с которой вынуждено мириться подавляющее большинство компаний-производителей товаров или поставщиков услуг: огромное разнообразие выбора. Это раньше мы были вынуждены покупать то, "что дают". Сейчас же настало время пользоваться всеми благами цивилизации во всем их изобилии. Отсюда следует еще один вывод: конкурировать при таком многообразии выбора без непобедимой торговой марки невозможно.

Смысл в том, что о какой бы категории товаров не зашла речь, никто из потребителей не в состоянии выявить все плюсы и минусы предмета. Поэтому при выборе зачастую мы руководствуемся торговыми марками. Они организуют наш жизненный опыт в некую чёткую структуру, говоря нам, чем можно воспользоваться, а от чего лучше воздержаться или отказаться.

Автор книги «Войны брендов» рассказывал о девушке, которая не желала поддерживать с ним отношения, поскольку его зовут Дэвид. В своей жизни она немало натерпелась от мужчин с этим именем, поэтому у нее сложилось неприятное впечатление. Имя Дэвид для нее как ненавистный бренд. Получается, что торговые марки являются своего рода языком потребителей. Если товар одного известного бренда востребован и имеет положительные отзывы у покупателей, то и у нас создается приятное впечатление о нем. В другом случае, если бренд новый, неизведанный, мало кто пожелает покупать товар этого производителя, не захотят рисковать.

Бренд создает в голове потребителя определенный образ, возможно, вызывает желание быть постоянным покупателем продукта. Он является определенным видом общения компании с потребителем. Люди не только предпочитают хорошие, сильные бренды слабым, но и нуждаются в них. Создание и поддержание действительно хорошего бренда можно без преувеличения назвать самой сложной и рискованной задачей современного бизнеса. Сложной - потому что единого пути здесь не существует. Есть правила брендинга, но исключений из них столько же, сколько самих правил.

Использованные источники:

1. Дэвид Д’Алессандро. Войны брендов. 10 правил создания непобедимой марки. / Перевод: Каптуревский Ю., Жильцов С. – Спб.: Питер, 2010. – 224 с.
2. Кевин Дробо. Секреты сильного бренда. Как добится коммерческой уникальности. / под ред. К. Дробо. Перевод: Орлова Ю. - Москва: Альпина

Бизнес Букс, 2011. - 290 с.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник для ВУЗов. 6-е изд., - М.: Омега – Л, 2009. – 656 с.

Черяпина В.В.
студент 2 курса
Ульяновский государственный технический университет
Бенько Е.В.
ст. преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
РФ, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ

В данной статье основное внимание уделяется сущности муниципальных финансов, анализу формирования доходов и осуществления расходов бюджета городского округа – город Ульяновск, делается их анализ и оценка. Выделяются основные проблемы, возникающие в ходе бюджетного процесса муниципального образования. Ключевые слова: городской округ, бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета.

Финансовое обеспечение муниципальных образований является одним из самых сложных вопросов, решение которых осуществляется органами местного самоуправления. Местное самоуправление, согласно Конституции РФ составляет одну из основ конституционного строя РФ, оно призвано обеспечить сочетание государственных интересов и интересов каждого отдельно взятого муниципального образования [2]. Для этого в распоряжение муниципальных образований передаются финансовые и материальные ресурсы, за счет которых местные органы публичной власти организуют на территории муниципальных образований предоставление населению соответствующих услуг и товаров. Вместе с тем реализация органами местного самоуправления своих полномочий также зависит от того, насколько эффективно они будут использовать имеющиеся в их распоряжении финансовые ресурсы – бюджет. Поэтому проблема повышения эффективности формирования и использования средств бюджета муниципальными образованиями на сегодняшний день является очень актуальной.

Муниципальные финансы, являясь составной частью централизованных финансов, представляют совокупность экономических отношений, возникающих в реальном денежном обороте по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для решения задач на территории муниципального образования [1]. Муниципальные финансы выражают экономические отношения, связанные с обеспечением источниками финансирования муниципального сектора

экономики, наиболее значимых программ развития муниципального сектора, организаций и учреждений бюджетной сферы и т. п. Их функционирование направлено на достижение общих целей развития территории. Экономическое содержание муниципальных финансов составляет движение финансовых ресурсов в публично-правовой форме, образование и использование на этой основе доходов местного самоуправления в результате приведения в действие соответствующих финансовых механизмов и инструментов. Финансовыми инструментами и механизмами выступают в данном случае налоговые и неналоговые платежи, муниципальные займы, средства финансовой помощи, муниципальные заказы и программы и т. п. Сущность муниципальных финансов наиболее полно реализуется через категорию муниципального (местного) бюджета, в основе которой лежат бюджетные отношения, возникающие в процессе движения бюджетных ресурсов в форме образования и использования муниципальных доходов. Таким образом, экономическое содержание местного бюджета как синтетической категории муниципальных финансов составляет движение бюджетных ресурсов в публично-правовой форме, образование и использование на этой основе муниципальных доходов в результате приведения в действие бюджетных механизмов и инструментов.

Бюджетный Кодекс РФ определяет бюджет как форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1]. Бюджет является основным финансовым документом муниципального образования. Он фиксирует основные направления использования средств муниципального образования и основные источники поступления финансовых ресурсов для их финансирования. Бюджет муниципального образования городского округа – город Ульяновск формируется в соответствии с решением «Об утверждении бюджета муниципального образования «город Ульяновск» на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» № 151 от 2 декабря 2015 г. [3]. В соответствии с решением о бюджете городского округа «город Ульяновск» на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов общий объем доходов городского бюджета прогнозируется в сумме 9 346 931,56153 тыс. рублей, в том числе безвозмездные поступления из областного бюджета Ульяновской области в сумме 4 816 239,45793 тыс. рублей; общий объем расходов бюджета города в сумме 9 802 197,45793 тыс. рублей; верхний предел муниципального внутреннего долга городского округа «город Ульяновск» по состоянию на 1 января 2017 года в сумме 2658347,0 тыс. рублей, в том числе верхний предел долга по муниципальным гарантиям 0,0 тыс. рублей; дефицит бюджета в сумме 455 265,8964 тыс. рублей или 10,0 % объема доходов бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений; общий объем расходов бюджета города на 2017 год в сумме 4 550 553,7 тыс. рублей, в том

числе условно утвержденные расходы в сумме 116 110,2 тыс. рублей, и на 2018 год в сумме 4 404 627,5 тыс. рублей, в том числе условно утвержденные расходы в сумме 222 577,7 тыс. рублей; верхний предел муниципального внутреннего долга городского округа «город Ульяновск» по состоянию на 1 января 2017 года в сумме 2 658 347,0 тыс. рублей, в том числе верхний предел долга по муниципальным гарантиям 0,0 тыс. рублей [3].

Органами местного самоуправления проводится системная работа, направленная на увеличение доходной базы бюджета, основными направлениями которой являются:

- увеличение поступлений по основному бюджетообразующему доходному источнику – налогу на доходы физических лиц;
- укрепление налоговой дисциплины и сокращение недоимки по налоговым платежам в бюджет города;
- эффективное использование муниципального имущества и земельных ресурсов;
- расширение мер муниципальной поддержки инвестиционной деятельности;
- создание благоприятных условий для деятельности субъектов среднего и малого предпринимательства.

В структуре доходов бюджета муниципального образования «город Ульяновск» на 2017 год удельный вес налоговых и неналоговых доходов составляет 59,9%, безвозмездных поступлений – 40,1% [5].

Публичные нормативные обязательства на 2017 год: Социальная поддержка инвалидов составляет 5,3 млн. рублей. Социальная поддержка гражданам, имеющим детей - 6,2 млн. рублей. Социальная поддержка граждан пожилого возраста – 0,9 млн. рублей. Ежемесячная денежная компенсация на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан – 13,3 млн. рублей. А так же прочие социальные выплаты отдельным категориям граждан – 30,2 млн. рублей. Всего это составит 55,9 млн. рублей [5].

В настоящее время еще не разработана система показателей региональной и муниципальной статистики, отвечающих потребностям прогнозирования и планирования доходов региональных и местных бюджетов. В связи с этим органы государственной власти субъектов Российской Федерации не могут обеспечить в полном объеме распределение финансовой помощи местным бюджетам по объективным методикам и критериям. Социально-экономическое развитие муниципальных образований обеспечивается органами местного самоуправления не только за счет финансовых ресурсов, но и материальных средств. Муниципальное имущество необходимо органам местного самоуправления для формирования неналоговых доходов местных бюджетов, создания благоприятной среды для привлечения инвестиций в муниципальный сектор

экономики, поддержки среднего и малого предпринимательства, а также развития рыночных механизмов использования земли и имущества [6].

Одной из основных форм взаимодействия органов местного самоуправления с предприятиями и организациями является муниципальный заказ на выполнение работ по благоустройству территории, строительству и ремонту объектов социальной и коммунальной инфраструктуры, производству продукции, оказанию услуг, необходимых для удовлетворения бытовых и социально- культурных потребностей населения муниципального образования. Создание эффективной системы муниципального заказа позволит обеспечить развитие добросовестной конкуренции, более экономичное и открытое расходование средств местных бюджетов, содействие занятости населения муниципальных образований. На современном этапе развития рыночной экономики роль государственных и муниципальных предприятий как субъектов гражданского и хозяйственного оборота резко идет на убыль. В связи с этим возникает необходимость преобразования государственных и муниципальных предприятий и учреждений, способных функционировать в рыночной среде, в частные коммерческие организации. Суть такого преобразования состоит в освобождении государства и муниципальных образований от обязанности финансового обеспечения таких организаций по смете доходов и расходов и от ответственности по их обязательствам. Несоответствие законодательно установленных полномочий органов местного самоуправления по формированию доходов и расходов местных бюджетов, оборачивается снижением ответственности за проведение на местах рациональной и прозрачной налогово-бюджетной политики, что, в свою очередь, ведет к росту финансовой нагрузки на федеральный и региональный бюджеты, отсутствию сбалансированности бюджетов муниципальных образований. Основной проблемой в настоящее время является не полное использование предоставленных средств в местный бюджет. Администрация муниципального образования составляет проект расходов бюджета на текущий год, однако по завершению его выясняется, что средства, предоставленные муниципальному образованию, не используются в полном объеме. Безусловно, администрация осуществляет расходование по существующему у них плану, но в случае избытка бюджета следовало бы направить средства на дополнительные вложения [6]. Данные проблемы затрагивают лишь проблемы в предоставлении финансовых средств из бюджетов различных уровней. Существует множество проблем, касающихся всех сфер формирования и расходования финансовых ресурсов местных бюджетов, требующих незамедлительного их решения. Для улучшения ситуации в сфере местных финансов и большей нацеленности местных бюджетов на решение местных проблем необходимо разработать целую систему возможных направлений оптимизации доходов и расходов местных

бюджетов. Необходимо ее законодательное закрепление и регулирование и наиболее оптимальное использование в зависимости от специфики конкретного муниципального образования.

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации
2. Документ об утверждении бюджета муниципального образования "город Ульяновск" на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов (с изменениями на 28 сентября 2016 года) - http://www.cntd.ru [Электронный ресурс]
3. 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.
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. Конституция РФ. Гл.8; Ст. № 130-133.
6. 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.
7. Пирская Е.В. Актуальные проблемы формирования доходной части муниципальных бюджетов - http://uecs.ru [Электронный ресурс]
8. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями на 3 июля 2016 года). Гл. 7; Ст. № 43-44.
9. Финансовое управление администрации города Ульяновска - http://fin-73.ru [Электронный ресурс]

Черяпина В.В.
студент 2 курса
Ульяновский государственный технический университет
Бабкина Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Финансы и кредит
РФ, г. Ульяновск

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В данной статье дается оценка действующей системы государственной поддержки малого бизнеса в России. Определены направления деятельности государства в разработке механизма и реализации мер поддержки.

Ключевые слова: экономика; малый бизнес; государственная поддержка; механизм

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства, выявили не эффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

По итогам 2015г. в России на 12,4 % увеличилось число малых предприятий, на 9,6 % увеличился их оборот. Однако наблюдается отрицательная динамика по этим же показателями среди средних предприятий. Их число за 2 года снизилось на 13,8 %, что говорит о недостаточной интенсивности развития малого и среднего бизнеса. Развитие малого и среднего предпринимательства является неотъемлемым условием экономического роста как региона, так и страны в целом [4]. Государство заинтересовано в развитии данного вида предпринимательства так как:

− стабилизация экономики страны достигается за счет увеличение количества субъектов рынка, что обеспечивает распределение рисков между большим числом предприятий;

− повышается экономическая маневренность, особенности управления позволяют малым и средним предприятиям приспосабливаться и быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка; − повышается инновационная активность, так как внедрение инноваций предприятиями сектора малого и среднего бизнеса проходит маневреннее и менее рискованно, чем более крупными предприятиями; − обеспечивается сдерживание экономических последствий кризиса, так как малые предприятия в силу своей гибкости и мобильности сглаживают негативные процессы в сфере занятости населения, формирую новые рыночные ниши,

тем самым повышая занятость и платежеспособность населения [2].

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям: финансовая поддержка (формирование государственных программ обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.); материально-техническая поддержка (различные формы предоставления технологии и оборудования в аренду малого бизнеса, создание технопарков и т.д.); консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по проблемам создания, управления, налогообложения и т.д.); создание рыночной инфраструктуры (локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта и т.д.).

С 2009 г. в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой Минэкономразвития России, выделен отдельный комплекс мер информационного, образовательного и консультационного характера — программа «Ты — предприниматель». Указанные меры реализуются Минэкономразвития России совместно с Федеральным агентством по делам молодежи и органами исполнительной власти в субъектах Российской Федерации. Финансируются региональным и федеральным бюджетами. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 мая 2013 г. № 867-р утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием» [3]. Помимо мер стимулирования создания малых предприятий и их законодательной поддержки, государство обеспечивает спрос на их продукцию, выступая в качестве заказчика.

Весь спектр возможных механизмов государственной поддержки малого предпринимательства можно условно разделить на следующие группы:

1. Механизмы нормативно-правового регулирования. Основным нормативным актом является ФЗ от 24 июля 2007 года № 209- ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В законе наиболее значимая роль отводится региональным программам развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

2. Механизмы финансовой поддержки. В целом финансовая структура малых предприятий отличается следующими особенностями: недостаток собственных средств; ограниченный доступ к кредитам в отличие от крупных фирм; нерегулярность финансирования. Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства осуществляется

согласно Постановлению Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. № 249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». Оказание прямой финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства находится в компетенции субъекта РФ. Структурно-государственная финансовая поддержка малого предпринимательства может быть предоставлена в следующем виде: субвенции и субсидии;бюджетные кредиты, займы, ссуды;государственные и муниципальные гарантии; особый режим налогообложения [1].

3. Механизмы имущественной поддержки. Имущественная поддержка оказывается органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов: на возмездной основе (по рыночным ценам), на безвозмездной основе, на льготных условиях (по ценам и условиям более выгодным, чем рыночные) [1]. В настоящее время к числу основных проблем в области имущественной поддержки относятся: высокая стоимость аренды объектов недвижимости, краткосрочные договоры аренды (до трех лет), недоступность участия малых компаний-арендаторов в конкурсах при приватизации, дефицит офисов экономического класса и промышленных площадок.

4. Механизмы предоставления инфраструктурных услуг. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства подразумевает следующее:

– формирование системы коммерческих и некоммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд при реализации федеральных и иных программ развития малого предпринимательства;

– создание центров и агентств по развитию предпринимательства, фондов содействия кредитованию (гарантийных фондов, фондов поручительства), акционерных инвестиционных фондов и закрытый паевых инвестиционных фондов, привлекающих инвестиции для субъектов малого предпринимательства.

Развитие сектора малого и среднего бизнеса и возможность реализации частной предпринимательской инициативы являются необходимыми условиями успешного развития экономико-социальных аспектов страны, а поэтому контролируются и поддерживаются государством различными

реформами законодательной нормативно-правовой и налоговой базы, регулированием административных действий предприятий, инновационной и кредитно-финансовой поддержкой. В целом наша страна занимается поддержкой малого и среднего бизнеса, о чем свидетельствуют развитие различных программ по его поддержке.

Использованные источники:

1. Базилевич А. И. Малый бизнес: учеб. пособие для студентов вузов / А. И. Базилевич [и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля. — 2-е изд., стер. — М.: КноРус, 2014. — 336 с.
2. Кузнецова И. А. Большой справочник для малого бизнеса: практ. пособие / И. А. Кузнецова. — М.: Дашков и К, 2012. — 368 с.
3. economy.gov.ru - Министерство экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]
4. Сыскетов И. Д. Роль государственной поддержки в развитии малого бизнеса // Молодой ученый. — 2016. — №16. — С. 210-213.

Чигирева А.М.

СТАНОВЛЕНИЕ ТУРИЗМА КАК ОТРАСЛИ

В статье акцентируется внимание на истории развития туристического рынка.

Ключевые слова: туризм, история туризма.

Тури́зм — временные выезды (путешествия) людей в другую страну или местность, отличную от места постоянного жительства, на срок от 24 часов до 6 месяцев в течение одного календарного года или с совершением не менее одной ночевки в развлекательных, оздоровительных, спортивных, гостевых, познавательных, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, оплачиваемой из местного источника.

Туризм как специфическая форма деятельности возник сравнительно недавно, но корни его уходят в древние времена. Считается, что термин "туризм" ввёл французский писатель Анри Стендаль (1783 - 1843) или, по меньшей мере, он популяризировал его.

Такое явление, как туризм, известно человечеству с древнейших времен. Людей всегда тянуло отправиться в путешествие с целью познания мира и открытия новых территорий, с торговыми, дипломатическими, военными, религиозными и иными миссиями. Путешественники, прибывающие в чужие страны, всегда нуждались в услугах местного населения, им было необходимо удовлетворить свои потребности в пище, сне, отдыхе и т.д.

Во времена расцвета Древней Греции и Древнего Рима, туризм набирает все большую популярность. Возросло число людей, путешествующих с целью торговли, получения новых знаний,

паломничества, лечения. С развитием предпринимательской деятельности, стали массово строиться дороги, постоялые дворы, таверны. Постоялые дворы удивляли роскошью своего убранства, как в лучших домах того времени. Богатые люди предпочитали выезжать на свои виллы к морю, к горам.

У людей Востока путешествие осуществлялось большими караванами верхом на верблюдах, ночевать останавливались в шатрах, которые возили с собой. Благодаря активной торговли и развитию предпринимательской деятельности, обслуживание находилось на более высоком уровне, чем в Европе.

В средние века туризм завоевал большую популярность благодаря стремлению людей прикоснуться к христианским и мусульманским святыням, которые часто находились на далеких расстояниях друг от друга. Когда же в эпоху Ренессанса религиозные мотивы ослабли, людей стал привлекать их индивидуальных характер, что привнесло в поездки образовательные мотивы. Европейское общество выбирало в качестве места отдыха курорты Швейцарии, Германии, Австрии, Греции, Италии.

В 19 веке произошел большой скачок в развитии туризма, появляются первые предприятия, специализирующиеся на производстве туристических услуг, социальный туризм выходит в массы и начинает активно развиваться. Этому явлению способствовало развитие промышленности, а как следствие — разграничение свободного времени, появление оплачиваемых отпусков. Расширение сети дорог, появление пароходов и паровозов.

Строятся первые гостиницы в Германии и Швейцарии, создаются бюро путешествий, которые организовывали туристические поездки и реализовывали их потребителю.

В СССР активно начали развиваться профсоюзные сети лечебно-профилактических и курортных учреждений, появился детский сезонный турим. Выездной туризм за пределы СССР был труднодоступен гражданам, поездка семьями была абсолютно запрещена, лишь узкая группа лиц имела возможность отправиться заграницу. Наряду с этим СССР по размаху туристического движения занимал одно из первых мест в мире.

Главными мотивами поездки служили лечение и оздоровление, познавательные и спортивные факторы стали основой развития рекреационного туризма. Отправляясь в тур, люди выбирали наиболее привлекательные климатические условия, финансовую доступность, степень познавательности и экскурсионную значимость, социально-демографические характеристики выбранного объекта в оздоровительных, туристических, спортивных и познавательных целях.

Развитие транспорта, связи, растущей мобильности, урбанизация, сокращение рабочего времени, рост общественного богатства, стали немаловажными факторами развития туризма. Теперь главной целью

турпоездки становятся впечатления и ощущения, на смену индустриальной эпохе, в которой основной ценностью было материальное благополучие, приходит постиндустриальная эпоха. Эти условия привели к расцвету и укреплению данной отрасли.

Использованные источники:

1. Бенько Е.В. Сущность рынка туристических услуг// Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал - 2010. - № 3. - С. 214-217.
2. Бенько Е.В. Методические подходы к определению потенциала развития туристско-рекреационной сферы экономики Российской Федерации // Вопросы экономики и права.- 2011. - № 31. - С. 311-316.
3. Бенько Е.В. Индустрия гостеприимства и туризма как сложный межотраслевой комплекс: понятие отрасли, основные направления совершенствования системы межотраслевого взаимодействия. В сборнике: Взаимодействие власти, бизнеса и образования в условиях вступления России в ВТО. Материалы III Международной научно-практической конференции. 2013. С. 49-63.
4. Бенько Е.В. Факторы, влияющие на формирование индустрии туризма. В сборнике: Современные подходы к решению финансово-экономических проблем Сборник научных трудов. Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ульяновский государственный технический университет». Ульяновск, 2013. С.12-15.
5. Бенько Е.В. Направления и методы государственного регулирования туристско-рекреационной сферы в регионе // Экономические науки.- 2011. - № 74. - С. 218-222.

УДК 336.717

Чижевская В.М.
студент магистратуры 1 курса
финансово-экономический факультет
Брянский государственный университет
Россия, г. Брянск

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА РФ

Статья посвящена рассмотрению сущности и особенностей функционирования валютной системы РФ. Формирование и развитие международных валютных отношений обусловлено ростом производительных сил, углублением процесса международного разделения, интенсификацией мирохозяйственных связей, их интернационализацией и глобализацией.

Ключевые слова: валюта, валютные отношения, валютная система, государство.

student of a magistracy of 1 rate Chizhevskaya V. M.
financial and economic faculty
Bryansk state university
Russia, Bryansk

CURRENCY SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Article is devoted to consideration of essence and features of functioning of a currency system of the Russian Federation. Forming and development of the international currency relations is caused by growth of productive forces, deepening of process of the international separation, an intensification of world economic communications, their internationalization and globalization.

Keywords: currency, currency relations, currency system, state.

Международные валютные отношения - необходимый элемент мировой экономики, совокупность общественных отношений, посредством которых осуществляются все расчетные, кредитные, денежные сделки между различными странами.

Совокупность форм организации валютных отношении составляет валютную систему. Валютная система - форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленных национальным законодательством или межгосударственными соглашениями.

Национальная валютная система связана с мировой валютной системой, а в случае региональной валютной интеграции - с региональной валютной системой. Различают национальные, мировую, международную валютные системы. Связь валютных систем национального, регионального и мирового уровней осуществляется через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, и регулируется национальным законодательством в области валютного регулирования [1].

Исторически первоначально возникли национальные валютные системы, закрепленные национальным законодательством с учетом норм международного права. Национальная валютная система является составной частью денежной системы государства, хотя и выходит за рамки национальных границ. Ее особенности определяются степенью развития и состояния экономики и внешнеэкономических связей страны. Основой любой валютной системы является валюта - денежная единица, используемая для определения величины стоимости единицы товара (работ, услуг), для расчетов за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги, как на внутреннем рынке, так и во внешнеэкономических отношениях. Под валютой понимаются: денежная единица страны и ее тип; она может быть золотой, серебряной или бумажной (национальная валюта); денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах и используемые в международных расчетах (иностранная валюта), международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство (ЭКЮ,

евро и т.п.).

Валюта разных государств используется при расчетах с иностранными партнерами в процессе осуществления экспортно-импортных операций. При этом важным моментом является обратимость, или конвертируемость, валюты, поэтому эффективное функционирование внешнеэкономических отношений возможно только при условии свободного обмена национальной валюты на валюту других государств, т.е. ее конвертируемости. В зависимости от места проживания собственника валюты различают внутреннюю и внешнюю конвертируемость валюты [2].

Внутренняя конвертируемость предполагает использование резидентами национальных денежных единиц для обмена на иностранную валюту на внутреннем рынке страны; при этом все категории нерезидентов такой обмен осуществлять не могут, таким образом, внутренняя конвертируемость - это обмен резидентами данной страны национальных денежных единиц на любую иностранную валюту.

Внешняя конвертируемость предоставляет нерезидентам право использовать заработанные ими денежные средства данной страны на ее внутреннем рынке и за ее пределами, а также переводить суммы в местной валюте по их желанию в другие валюты.

В соответствии с уровнем конвертируемости выделяют три группы валют:

- свободно конвертируемая (обратимая) валюта;
- частично конвертируемая валюта;
- замкнутая (неконвертируемая) валюта.

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты и международные платежные средства. Особенность свободно конвертируемой валюты заключается в том, что она обладает полной внешней и внутренней обратимостью, т.е. одинаковыми режимами обмена. К свободно конвертируемой валюте относится доллар США.

Частично конвертируемая валюта - это национальная валюта государств, в которых применяются валютные ограничения для резидентов, а также ограничения по отдельным видам валютных операций, т.е. валюта, обладающая ограниченными возможностями для обмена на валюты других стран [3].

Особой категорией конвертируемой валюты является резервная валюта - валюта отдельных ведущих индустриально развитых стран мира, наиболее часто используемая для расчетов по внешнеторговым операциям и в качестве резерва международных платежных средств. Резерв данной валюты накапливается в центральных банках других государств для осуществления международных расчетов.

Замкнутая (неконвертируемая) валюта - это национальные валюты,

которые функционируют только в пределах одной страны и не обмениваются на иностранные валюты.

Отдельный вид валюты - клиринговая валюта, используемая при клиринговых расчетах между странами, заключившими соглашение, в рамках которого предусмотрено строгое сбалансирование взаимного товарооборота в стоимостном выражении. Клиринговая валюта функционирует только в безналичном виде (в виде бухгалтерских записей банковских операций), при взаимном кредитовании поставок странами -- участниками платежного соглашения.

Одним элементов валютной системы является валютный паритет, под которым понимается соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. В настоящее время валютный курс базируется на валютном паритете и колеблется вокруг него. Степень колебания определяется режимом валютного курса.

К элементам валютной системы относятся также валютные ограничения. Что касается р кредитных средств обращения, то регламентация правил их использования осуществляется в соответствии с унифицированными нормами. Международные расчеты регламентируются на уровне национальной и мировой валютной систем в соответствии с унифицированными правилами и обычаями. Регулирование международной валютной ликвидности сводится к обеспечению международных расчетов необходимыми платёжными средствами.

Использованные источники:

1. Беспалов Р.А., Беспалова О.В. Финансы: Учебное пособие / Брянск, 2016. 200 с.
2. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России. - М.: «Экзамен», 2011. - 286 с.
3. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. - М.: Новое знание, 2014. - 336 с.

УДК 658.5

Чичканова В.В.
студент 4 курса
кафедра «Экономики»
Институт менеджмента и экономики
Левченя М.К., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА МЕСТОРОЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ»

Аннотация: В данной работе предпринята попытка анализа российской практики применения экологического аудита в нефтегазодобывающей отрасли. В качестве объекта исследования выступила одна из крупнейших нефтяных компаний России АО «Самотлорнефтегаз». Предлагается алгоритм реализации внутреннего аудита экологических рисков, который дает возможность нефтяной компании на практике соответствовать концепции корпоративной социальной ответственности в аспекте соответствия экологическим нормам и требованиям.

Ключевые слова: экологический аудит, экологическая безопасность, внутренний аудит, нефтяная компания, корпоративная социальная ответственность.

ORGANIZATION OF ENVIRONMENTAL AUDIT OF DEPOSITS ON THE EXAMPLE OF PETROLEUM COMPANY JSC "SNG"

Abstract: *In this paper, we attempt to analyze the Russian practice of environmental audit in the oil and gas industry. As an object of research performed one of Russia's largest oil companies of "SNG". The algorithm implementation of the internal audit of environmental risk, which enables oil companies to comply with the practice of corporate social responsibility concept in the aspect of compliance with environmental standards and requirements.*

Key words: environmental audits, environmental security, internal audit, the oil company, corporate social responsibility

Действующим законодательством Российской Федерации предусмотрена защита права граждан на благоприятную окружающую среду [1, с. 42] и ответственность коммерческих предприятий за экологические правонарушения [1, с. 58]. Это соответствует глобальным социально-экономическим трендам и самой сути концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), которая получает значительный вес в современной бизнес-среде [4, с. 206].

Нарастающая озабоченность российской общественности вопросами экологической безопасности, а также формирующаяся в настоящее время жесткая позиция местных властей заставляет нефтедобывающие компании пересматривать приоритеты своей деятельности, не только приводя ее в соответствие требованиям государственного экологического надзора, но и организуя собственную систему экологического аудита на разрабатываемых и эксплуатируемых месторождениях.

Объектом нашего исследования является организация деятельности Акционерного общества «Самотлорнефтегаз» (АО СНГ), которое по масштабам деятельности входит в число лидеров российской нефтедобывающей отрасли [6].

АО СНГ разрабатывает крупнейшее в России Самотлорское месторождение. Доля компании в общем объеме извлекаемых запасов превышает 60 %. Лицензионный участок Самотлорского месторождения площадью более 1750 квадратных метров, который разрабатывается АО СНГ, расположен преимущественно в его центре и на юго-западе. Количество добывающих скважин на лицензионном участке составляет порядка 8300, нагнетательных – больше 2700. Нефтедобыча ведется с применением современного высокотехнологического оборудования, позволяющего значительно повысить имеющийся у месторождения потенциал и организовать процесс извлечения нефти максимально эффективно. По итогам 2015 года объемы нефтедобычи АО «Самотлорнефтегаз» составили без малого 21 миллион тонн [6].

Масштабы деятельности компании, ее статус как одного из крупнейших работодателей Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, тесный уровень взаимодействия с местными властями (администрации города Нижневартовска и Нижневартовского района), приверженность концепции КСО – это те условия хозяйствования, которые диктуют приоритетное значение организации на высочайшем уровне экологического аудита месторождений. Этому посвящены не только целенаправленные усилия АО СНГ в области поиска и внедрения новейших технологий экологического контроля, но и собственные научно-исследовательские разработки в данном направлении.

АО «Самотлорнефтегаз» входит в число российских компаний, чья деятельность регулируется требованиями международных стандартов экологического аудита (категория ISO 14000), которая обязывает компанию идентифицировать подконтрольные экологические аспекты собственной деятельности и положительно воздействовать на них [3, с. 37]. Для этого требуется привести все производственные процессы с требованиями собственной документированной процедуры «Система экологического менеджмента».

Практическое применение данного стандарта требует поэтапного

выполнения ряда работ:

1. Выявить и очертить круг экологических рисков и воздействий, которые реально или потенциально возникают в процессе нефтедобычи на Самотлорском месторождении. При этом необходимо учитывать разницу в стадиях разработки и очередях обустройства на данном месторождении. Учету и анализу подлежат показатели уровня соответствия экологическим требованиям, периодичность проявления каждого аспекта экологического воздействия, потенциальные имиджевые риски для АО «Самотлорнефтегаз» и размер возможных убытков, а также те ресурсы, которые потребуются для изменения данного конкретного аспекта в нужном направлении.

2. Определение приоритетности и веса каждого экологического риска и конкретизация характера его воздействия на окружающую среду. Практически весь ряд рисков можно выразить через объективные показатели и оценить с точки зрения экологического ущерба и необходимости его ликвидировать. Например, аварийные выбросы при эксплуатации напорных нефтепроводов Самотлорского месторождения приводят к залповым загрязнениям атмосферного воздуха, почвы и водных объектов углеводородами нефти. А размещение выбуренной породы при бурении скважин создает очаги хронического загрязнения реагентами, содержащимися в буровом шламе, а также способствуют увеличению площади земель, которые используются для размещения отходов [2, с. 89].

3. Составление перспективных расчетов по динамике экологического воздействия на окружающую среду, прогнозирование ее состояния, составление плана действий, направленных на минимизацию производственно-технического воздействия на природные комплексы и отдельные компоненты природной среды. Для этого следует систематизировать имеющиеся источники непосредственного техногенного воздействия.

К их числу при разработке Самотлорского месторождения и осуществлении нефтедобычи можно отнести любые технологические оборудования, которые участвуют в технологических процессах: трубопроводы, площадки кустового бурения, ЛЭП (линии электропередач), подъездные дороги, базы производственного обслуживания, и др. Следует понимать, что возведение и эксплуатация любого из этих объектов означает, что земли были изъяты для соответствующих целей и прошли процедуру отчуждения, а экосистемы на месте строительства были полностью разрушены в результате длительного непрерывного техногенного воздействия [2, с. 89].

Подобные экотехнические системы отмечаются в документации еще на стадии проектирования, их ключевые параметры проходят согласование как с природоохранными инстанциями, так и с землепользователями. Поэтому решения по данным проектам принимаются в соответствии с

требованиями экологических нормативов и регламентов. Тем не менее масштабность деятельности АО «Самотлорнефтегаз» обязывает с полным вниманием относиться к этому вопросу – например, по всему Самотлорскому месторождению только автодорог с твердым покрытием проложено 2077 километров [6].

4. После определения источников загрязнения необходимо определить в каждом конкретном случае характер экологического ущерба, поскольку речь идет о постоянном загрязнении территории пластовыми водами, отходами потребления и самими нефтепродуктами.

К примеру, неплотности соединений сепарационных установок приводят к выбросам вредных веществ на УПСВ (установка предварительного сброса воды). Факельные установки загрязняют атмосферный воздух углеводородами нефти и продуктами их сгорания, причем в зависимости от объемов сжигаемого газа по каждой конкретной факельной установке будет собственный объем выброса загрязняющих веществ. Со стороны, к примеру, напорного нефтепровода при аварии следует ожидать возможного разлива нефти и минерализованной воды, которая по естественным каналам попадает в водные артерии и проникает в грунтовые воды, загрязняя их [2, с. 92].

Такую же опасность представляют не рекультивированные вовремя шламовые амбары, расположенные на кустах нефтяных скважин – переполняясь атмосферными осадками, они выплескивают в почву токсичные компоненты буррастворов, и оттуда загрязнение распространяется в грунтовые воды.

Даже приведенных примеров достаточно, чтобы полностью понять смысл и значения полномасштабной работы по определению путей и источников техногенного загрязнения окружающей среды в каждом конкретном случае.

5. Определение способов профилактики и нейтрализации техногенных экологических рисков – ключевая задача, ради которой в АО «Самотлорнефтегаз», по сути, внедрена процедура регулярного внутреннего экологического аудита. К примеру, если расположенные в водоохраной зоне кустовые площадки обустроить специализированными системами с применением сальников фонтанной арматуры, то это решило бы проблему сбора утечек нефтепродуктов, позволило бы сохранить окружающую среду и сэкономить на процедурах сбора, транспортировки и хранения замазученного грунта в качестве отходов.

6. Немаловажным фактором, позволяющим в полной мере реализовать программу экологической защиты, является формирование системы контрольных мероприятий [5, с. 49]. Анализ ее функциональной применимости и многофакторности – обязательная процедура, определяющая качество экологического аудита. Для этого следует

максимально полно изучить график и процедуры проведения геофизических исследований эксплуатируемых АО «Самотлорнефтегаз» скважин, направленных на контроль их технического состояния.

Кроме того, в процессе экологического аудита следует проанализировать результаты промыслово-геофизических, промысловых и гидродинамических исследований с целью определить, какие скважины нуждаются в капитальном или текущем ремонте.

Таким образом, процесс экологического аудита месторождений следует организовывать по определенному алгоритму, четко осознавая значимость каждого его этапа и стремясь соответствовать концепции корпоративной социальной ответственности не только формально, но и подтверждая свои намерения конкретной работой, как это реализуется на примере нефтяной компании АО «Самотлорнефтегаз».

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2011. – 39 с.
2. Немченко Н.Ю. Классификация основных видов рисков нефтегазодобывающих предприятий, учитываемых в процессе совершенствования методов оценки рисков// Экономика и управление. – 2015. - № 12 (61). – С. 88-95.
3. Пункевич Б.С. Экологический аудит. Правовая и нормативная основа // Стандарты и качество. – 2015. - № 4. - С. 36-40.
4. Чугаева Ю.А. Корпоративная социальная ответственность как инструмент достижения экономически устойчивого функционирования компаний ТЭК // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2016. - №4. - С.206-209.
5. Юсупов Т.З. Становление и тенденции развития экологического аудита за рубежом и в России // Междунар. публичное и частное право. – 2014. - № 2. - С. 48-50.
6. Отчетность Акционерного общества «Самотлорнефтегаз» (2015-2016 годы). Электронный ресурс. Режим доступа: https://disclosure.1prime.ru/Portal/Default.aspx?emid=8603089934, (дата обращения 18.12.2016).

Чмиль И.Д.
студент
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
департамент учета, анализа и аудита
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

МОДЕЛИРОВАНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ

Аннотация

На современном этапе экономического развития метод моделирования во всех сферах деятельности применяется, как физическими лицами, так и экономическими субъектами. Моделирование активно используется для представления экономических процессов в бухгалтерском учете.

Конечным результатом процесса моделирования бухгалтерского учета является модель, которая подставляет собой отображение всех свойств и характеристик реального объекта учета. Создание модели дает дополнительную возможность для изучения свойств объекта исследования, его взаимодействия с внешней средой, что, в свою очередь, помогает оптимизировать работу системы бухгалтерского учет на предприятии.

Ключевые слова: *моделирование, бухгалтерский учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность, модель, автоматизированный учет, учётные процессы.*

Моделирование является одним из универсальных методов научного познания. На основе экономического моделирования учетных процессов осуществляется интерпретация объектов и процессов в новых экспериментальных формах и искусственно созданных условиях. При этом созданная модель обладает теми же характеристиками, как и прототип исследования.

С помощью моделирования появляется возможность изучить внутреннее содержание объекта и его взаимодействие с внешней средой. Это помогает выстроить правильную политику управления внутренними и внешними процессами, на основании чего можно проводить планирование и строить прогнозы результатов взаимодействия с объектом. Исходя из вышесказанного, основная цель моделирования заключается в максимально возможном приближении характеристик (свойств) модели к объекту или явлению исследования.

Однако прежде чем говорить о моделировании в бухгалтерском учете и бухгалтерском деле, сначала необходимо определить, что собой

представляет модель. Моделью информационной системы признается отображение ее свойств через формализованное описание компонентов системы и связей между ними на алгоритмическом, математическом или графическом языках.

Для экономического моделирования наибольшую значимость представляют собой модели, которые описаны математическими формулами. Преимуществами данного математического языка является его совместимость с компьютерными программами, что делает работу с моделью более быстрой и эффективной.

Экономические модели делятся на три категории:

- модели «точечного» характера, которые максимально точно описывают только одну сторону моделируемого процесса;
- модели, целью которых является описание реальных процессов в малых и средних экономических системах с учетом случайных и неопределенных факторов;
- модели, разрабатываемые на основе крупных и макроэкономических систем. Объектами таких моделей являются, например, крупные коммерческие и промышленные объединения, отрасли и даже национальные экономики.

Последовательность системы моделирования можно разбить на три этапа. Первый – это концептуальное описание системы, то есть ее непосредственно исследование. На втором этапе происходит формализация и алгоритмизация, то есть построение модели. На третьем этапе происходит квантификация системы, то есть оценка качества полученного результата.

Среди самых распространенных методов моделирования выделяется предметное моделирование систем, в котором модель воспроизводится с помощью основных геометрических, физических, динамических и функциональных характеристик «оригинала». Такой инструментарий позволяет более качественно разработать модель с целью ее дальнейшего эффективного использования. Элементами такой системы выступает совокупность взаимосвязанных данных, используемых для реализации функциональных задач объекта. Например, объектом исследования выступает организация. Тогда предметная область будет выстраиваться из ее основных, наиболее значимых с функциональной точки зрения, элементов, включая их свойства и возникающие между ними отношения (бизнес-процессы).

Если говорить о таком объекте моделирования, как бухгалтерский учет, то здесь основой предметной области будут выступать учетные процессы. Так как учетные процессы не овеществлены, то есть не имеют физического содержания, для их исследования достаточно имитировать функциональные характеристики. При этом также важно учитывать прогнозные сценарии поведения исследуемого объекта в различных

ситуациях.

Все эти составные части и особенности отражаются с помощью логико-математического моделирования, то есть с помощью знаковых преобразований: математических формул, диаграмм, таблиц, графиков, и т. д. Ярким примером логико-математического моделирования учетных процессов является отражение хозяйственных операций на счетах синтетических и аналитических счетов.

Основой моделирования учетных процессов является учетная модель, которая представляет собой упрощенное отражение хозяйственного процесса, либо отдельных его элементов (фактов хозяйственной жизни) с целью выявления ключевых составляющих объекта моделирования, а также существующих между ними взаимосвязей для решения поставленных учетных задач. Цель таких моделей очень часто носит дидактический характер, то есть раскрытие содержания и сущности хозяйственных операций через абстрагирование от привязки к бухгалтерским регистрам.

Основные принципы, используемые при моделировании учетных процессов бухгалтерского учета, вытекают из общенаучных принципов системного экономико-математического моделирования и системного анализа. В научной литературе можно встретить такие принципы моделирования, как:

- принцип достаточности используемой информации;
- принцип инвариантности информации;
- принцип преемственности;
- принцип адекватности системы моделей;
- принцип достоверности и сопоставимости используемой информации;
- принцип следящего моделирования;
-принцип эффективной реализуемости комплекса экономико-математических моделей в рамках компьютерных технологий.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что основная задача моделирования учетных процессов сводится к разработке единой модели процесса учета, который будет применим к уже существующей модели учета на предприятии. Однако новая модель будет иметь преимущество в средствах и методах формирования бухгалтерской информации.

Однако моделирование в бухгалтерском учете сводится не только к моделированию учетных процессов. Вопросы моделирования в бухгалтерском учете послужили научной основой работ многих отечественных ученых: Алахова Б. В., Блатова Н. А., Бреславцевой Н.А., Гильде Э.К., Гиляровской Л.Т., Глушкова Е. И. и др. и зарубежных авторов (Бетге Й., Друри К., Крайбига И. К., Шерра И. Ф., Шмаленбаха Э. и др.).

Как правило, о моделировании чаще всего говорят в контексте международного учета. Первоначально вопрос моделирования в

бухгалтерском учете восходит к научным трудам И.Ф. Шера, который математически обосновал современную процедуру учета и разработал общеизвестную балансовую теорию – равенство активов и пассивов.

Однако в отечественной науке также активно рассматривались вопросы моделирования системы бухгалтерского учета. Основываясь на научных трудах И.Ф. Шера, М.И. Кутер построил динамический баланс, в котором он обособил доходы и расходы по видам деятельности: операционной, финансовой и чрезвычайной. Разработанная им модель сводится к балансовому уравнению, согласно которому активы составляют разность между суммой трех компонентов: капитала, обязательств и доходов - и расходами. В дальнейшем на этой основе произошло развитие новой модели - отчета о прибылях и убытках, который отражает логическое взаимодействие двух факторов (доходов и расходов), которые можно также представить в качестве отдельных моделей.

В отечественном учете моделированием занимался также Э.К. Гильде. Его заслуга заключается в разработке аппарата моделирования технологических процессов при применении нормативного метода учета.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод: моделирование в бухгалтерском учете имеет достаточно интересную историю. Согласно трудам отечественного ученого М.И. Кутера моделирование в учете можно разделить на три этапа. Вначале бухгалтеры использовали символическое и математическое отображение учетных категорий, то есть происходило отражение информации на счетах бухгалтерского учета.

На втором этапе моделирование хозяйственных процессов осуществлялось с помощью графиков и более сложного математического языка (формул). Такого рода записей и формул в бухгалтерском учете очень много – это уже математическое моделирование в виде числовых и логических формул.

На последнем этапе происходит усложнение процесса моделирования, так как при разработке моделей применяются знания кибернетики и теории систем. Происходит усложнение параметров. Появляются такие понятия как «детерминированные модели с четко определенными связями» и «вероятностные модели». Примером такого моделирования служит формирование системы линейных уравнений затрат, матрицы «продавцы – покупатели», «затраты – выпуск» и т.д. Полученные модели можно рассматривать как синтез учета, анализа и менеджмента.

На сегодняшний день актуально было бы дополнить эту последовательность новым этапом – моделированием организационных форм ведения учета. Сюда относиться разработка макроэкономических моделей, которые описывают формирование учета в государстве. При этом существует два типа моделей такого рода: континентальные и англо-американские. Отличие данных моделей заключается в вариации

макрообразующих факторов, которые оказывают влияние на формировании учетных процессов в том или ином государстве, и, соответственно, составляют фундаментальную основу процесса моделирования таких систем. Примерами таких факторов являются виды взаимосвязей, которые возникают между государством и учетом экономического субъекта, применяемая национальная система стандартов учета, степень взаимосвязи налогообложения и бухгалтерского учёта, особенности движения капитала и другие.

Таким образом, моделирование в бухгалтерском учете охватывает не только моделирование учетных процессов, но и все его составные элементы: моделирование категорий, моделирование систем бухгалтерского учета на макро- и микроуровне.

Практически вся методологическая основа бухгалтерского учета основана на моделях, выраженных в разной форме: формы бухгалтерской (финансовой) отчетности, система синтетических и аналитических счетов, метод двойной записи, калькуляция.

В современных условиях развития рыночных отношений основным информационным источником для руководства хозяйствующего субъекта служит бухгалтерская (финансовая) отчетность. Поэтому необходимо расширять коммуникативные возможности отчётности, что возможно только с помощью поэтапного (многоступенчатого) моделирования.

Первая ступень представляет собой базу, на основе которой происходит последующая разработка отчетности. Элементами этого уровня являются элементы учетного процесса: документация (первичная регистрация хозяйственных операций в момент и в месте их совершения с помощью документов), инвентаризация (проверка фактического наличия имущества с данными, отраженными в бухгалтерском учете), оценка (денежное измерение имущества и источников организации), счет (экономическая группировка, которая призвана систематизировать, накапливать техническую информацию о составе и источников образования имущества, о совершенных хозяйственных операциях), двойная запись (способ регистрации хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, основанный на причинно-следственных связях), калькуляция (группировка затрат для определения себестоимости), а также себестоимость единицы продукции (агрегированный показатель, который отражает все затраты предприятия на производство и выпуск единицы продукции).

Все эти элементы находятся в тесной взаимосвязи между собой, формируя первоначальную базу для дальнейшей разработки бухгалтерской (финансовой) отчетности и исчисления конечного финансового результата организации. Соответственно возникает вопрос о точности и обоснованности бухгалтерских действий. Поэтому на практике с целью повышения достоверности информации перед составлением годовой

бухгалтерской (финансовой) отчетности проводится обязательная инвентаризация имуществ и обязательств.

Вторая ступень моделирования является отражением динамических процессов, которые протекают внутри предприятия. Этот этап включает разработку модели отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета и модели определения финансового результата, а в качестве связующего звена первой и второй ступени моделирования выступает логико-содержательная связь, которая формируется между счетами и регистрами бухгалтерского учета.

На третьем этапе выделяется всего один элемент - бухгалтерский баланс. Обособление данной категории в отдельный уровень обусловлено тем, что баланс представляет собой не только группировку экономический показателей на основе логического суждения, полученного посредством метода двойной записи, но и указывает на их соотношение посредством балансового уравнения. Баланс, выступая отдельным уровнем моделирования, устанавливает однозначное соответствие между критериями оценки имущества и обязательств. Таким образом, бухгалтерский баланс представляет собой промежуточный уровень между вторым и четвертым уровнем, на котором происходит непосредственное моделирование отчетности.

Последним, четвертым уровнем моделирования является бухгалтерская (финансовая) отчетность, в которой обобщаются сведения предыдущих этапов.

Отдельного рассмотрения требует вопрос относительно построения моделей автоматизированной обработки бухгалтерской информации. Целью таких моделей является создание схем обработки, обобщения и группировки учетной информации.

Концептуальная модель автоматизированной обработки учетных данных является моделью процесса учета и отражает ее наиболее общие фундаментальные аспекты информации. Известно, что модель системы счетов составляют основу системы бухгалтерского учета, которая призвана отражать порядок построения и интерпретации всех синтетических и аналитических счетов, используемых в бухгалтерском учете. Однако реализованная посредством различных программ такая модель системы счетов имеет определенные отличия, которые выражаются в индивидуальном наборе предусмотренных планом счетов характеристик и сервисных возможностей со справочником счетов.

Различия также проявляются в реализуемых моделях системы аналитического учета, которые связаны со структурой и составом справочников объектов аналитического учета, их классификацией и методами, которым применяются при использовании аналитических счетов. Также взаимосвязь синтетических и аналитических счетов в программах

реализуются по-разному.

Отсюда процесс моделирования бухгалтерского учета помогает решить ряд задач. Менеджеры любого звена при принятии управленческих решений должны руководствоваться информацией, которая наиболее полно и точно отражает процессы, происходящие в подразделениях и организации в целом. Помимо всего вышеперечисленного, такая информация должна также носить оперативный характер при сохранении максимального уровня достоверности. При этом должен осуществляться постоянный контроль финансовых результатов основных видов деятельности организации, так как именно он позволяет спрогнозировать выявление негативных внешних факторов. В этом заключается сущность моделирования – построение оптимальной модели, которая способна оперативно выдавать информацию об изменении того или иного фактора и результативного показателя.

Использованные источники:

8. Свиридова Л.А.Бухгалтерское дело: учебно-методический комплекс дисциплины. Оренбург: ОГУ. 2014. 186 с.
9. Афандеева Э.И. Моделирование учетных процессов в бухгалтерском учете // Вестник науки и творчества. 2016. № 3 (3). С. 26-31.
10.Геращенко И.К. Бухгалтерский учет как модель познания хозяйствующего субъекта // International scientificreview. 2016. № 10 (20). С. 30-33.
11.Коновалова, Н.И. Математическое моделирование в бухгалтерском учете / Н.И. Коновалова, Т.В. Меньшакова, С.С. Терешкина // XLIV Огарёвские чтения материалы научной конференции: в 3 частях. Ответственный за выпуск П.В. Сенин. 2016. С. 444-448.
12.Колчугин С.В. Метод моделирования в бухгалтерском учете // Вестник науки и образования. 2015. № 5 (7). С. 54-56.
13.Наговицына О.В. Использование метода моделирования в формировании учетного процесса // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 4.С. 12-22.

УДК 336.647/648

Чувелева Е.А., к.техн.н.
доцент
кафедра геологии, геодезии и безопасности жизнедеятельности
Сибирский государственный индустриальный университет
Россия, г. Новокузнецк

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРСМЕНТА ДИСЦИПЛИНЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСПОЛНЕНИЯ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Рассматриваются правовые проблемы принуждения юридических лиц, контролирующих в интегрированных корпорациях деятельность одного или

нескольких хозяйственных обществ, исполнять субсидиарную ответственность по долговым обязательствам последних. Сделан вывод о том, что существование пробелов в законодательстве способствует уклонению виновных от исполнения долговых обязательств и допускает недоказуемое в судебном порядке в интересах кредиторов умышленное банкротство как средство списания долгов.

Ключевые слова: корпорация, долговые обязательства, законодательство, умышленное банкротство, кредиторы

Chuveleva E. A., Candidate of Technical Sciences
associate professor of department of geology, geodesy and safety of activity
Siberian state industrial university
Russia, Novokuznetsk

INFORSMENT'S PROBLEMS OF DISCIPLINE OF THE INTEGRATED CORPORATIONS IN THE FIELD OF EXECUTION OF DEBT OBLIGATIONS

Legal problems of compulsion of the legal entities controlling activities of one or several economic societies in the integrated corporations are considered to perform subsidiary responsibility on debt obligations of the last. The conclusion is drawn that existence of gaps in the legislation promotes evasion of guilty persons from execution of debt obligations and allows intentional bankruptcy, unprovable judicially for the benefit of creditors, as means of debt write-off.

Keywords: corporation, debt obligations, legislation, intentional bankruptcy, creditors

Введение

В 2015 году мегарегулятор (Банк России) обозначил существование в России проблемы чрезмерного увеличения долговой составляющей в структуре финансов реального сектора экономики. Ситуация может связываться с имеющим в России место системным экономическим кризисом [2]. Проблема роста зависимости от заемных средств в кризисных условиях имеет значение как для автономных, так и для интегрированных корпораций. В связи с тем, что интегрированные формы организации бизнеса признаются учёными доминирующими в институциональной структуре реального сектора российской экономики [6, с.32], вопросы управления долговой составляющей в структуре их финансов имеет особо важное значение. Помимо аспектов, связанных с влиянием микро- и макроэкономических факторов на изменение корпоративного долга, заслуживают анализа вопросы качества реализуемых собственниками практик управления им. И в этой связи отдельного внимания достойны недобропорядочные практики, использование которых способно нанести

вред кредиторам должников, не стремящихся к добросовестному исполнению своих долговых обязательств и использующих для избежания ответственности имеющиеся правовые коллизии (так называемые «лазейки в законодательстве»).

Анализу допускаемых российскими собственниками схем избежания субсидиарной ответственности по долговым обязательствам контролируемых обществ посвящено много специальной научной юридической литературы. Целью настоящей работы является систематизация накопленных по данному вопросу знаний, которые будут использованы для разработки критериев отнесения собственников (покупателей в сделках слияний и поглощений нефинансовых корпораций) в эффективным и имеющим продуктивные для национальной общественно-экономической системы намерения в области использования активов подконтрольных обществ.

Анализ проблем инфорсмента исполнительской дисциплины собственников в области погашения долговых обязательств

Проблемы для кредиторов, связанные с возможной недобропорядочностью намерений собственников интегрированных корпораций в области полного исполнения долговых обязательств, порождаются имеющимися пробелами в законодательстве. Юристы рассматривают следующие законодательные проблемы и порождаемые ими «возможности» для собственников уклоняться от исполнения долговых обязательств с нанесением ущерба кредиторам.

1. В соответствие со ст.6, 69 Закона об Акционерных обществах и ст. 105 Гражданского кодекса Российской Федерации основное общество, если это предусмотрено договором с дочерним обществом или уставом дочернего общества, может давать последнему обязательные к исполнению указания. Ответственность возникает если в результате реализации принятых основным обществом решений, с заведомо известным последнему результатом (наличие умысла), дочернее общество понесло убытки. Другими словами, ответственность возникает тогда, когда основное общество заведомо знало о нанесении дочернему обществу ущерба, вплоть до доведения его до состояния несостоятельности (банкротства). Однако, на практике, доказать, что основное общество заведомо знало о результате реализации дочерним обществом его решений сложно или невозможно в связи с неурегулированностью этого вопроса законодательством. Необходимо доказать в суде преднамеренность действий основного общества, направленных на возникновение у дочернего общества кредиторской задолженности. Отсутствие доказательств умышленных действий основного общества делает практически невозможным взыскание кредиторами денежных средств с основного общества в порядке субсидиарной ответственности [1, с.71].

2. Помимо указанной в п.1. сложности доказательства наличия умысла основного общества, последние также избегают закрепления в уставах дочерних обществ своих прав на управление ими и заключения с ними договоров с пунктами о праве основного общества давать обязательные указания дочернему. Реализация решений основного общества в деятельности дочернего осуществляется через механизм их предварительного одобрения советом директоров последнего, персональный состав которого на основаниях преобладающего участия в уставном капитале формирует основное общество. Результат «внедрения» на дочернем обществе решений основного общества не отличается в этом случае от достигаемого при вынесении обязательных указаний. Однако, совет директоров является собственным органом управления дочернего общества и ответственность за принимаемые им решения возникает только собственной у членов совета директоров. Соответственно, привлечь к ответственности основное общество в таких обстоятельствах невозможно. «Ответственность лица, дающего директивы на голосование членам совета директоров (так называемого теневого директора), действующим законодательством не предусмотрена» [8, с.35].

3. Российским законодательством не ограничено перекрестное участие в уставных капиталах хозяйственных обществ. Согласно Гражданскому кодексу РФ (п.3 ст.106 ГК РФ), пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных капиталах друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества, определяется законом. Однако федеральные законы об акционерных общества и обществах с ограниченной ответственностью таких ограничений не содержат. В результате анализа последствий использования в интегрированных корпорациях такого законодательного допущения, профессор И.С. Шиткина приходит к выводу о том, что «в силу отсутствия законодательно установленного запрета на перекрестное владение акциями иногда бывает сложно определить вектор экономической зависимости и контроля в группах компаний: какое из хозяйственных обществ в «системе участия» является основным, а какое дочерним» [8, с.39-40]. Это обстоятельство усложняет судебную процедуру выявления причин и определения виновных в совершении действий, приведших к несостоятельности инкорпорированного в интегрированной корпорации общества.

4. Использование указанных в пп.1-3 пробелов в законодательстве облегчает сокрытие умысла в организации движения активов внутри группы лиц, для чего используется не просто право собственника перемещать активы во взаимоотношениях с дочерним обществом (создавая тем самым угрозу интересам кредиторов) [4,с.88], а возможности реализации сложных схем перемещения активов с демонстрацией фальшивого соблюдения правил

делового оборота, что возможно только в группе взаимозависимых лиц. Согласно Постановлению Правительства РФ от 27.12.2004 г. №885 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» не допускается совершение должником сделок на условиях, не соответствующих рыночным, а именно: сделок по отчуждению имущества должника, не являющихся сделками купли-продажи, направленными на замещение имущества должника менее ликвидным; сделок купли-продажи, осуществляемых с имуществом должника, заключенных на заведомо не выгодных для должника условиях, а также осуществляемых с имуществом, без которого невозможна основная деятельность должника. Выявление признаков преднамеренного банкротства осуществляется на основе анализа динамики ухудшения утвержденных к расчету финансовых коэффициентов. Его результаты могут не свидетельствовать о наличии признаков преднамеренного банкротства если договоры об отчуждении имущества признаются составленными в соответствие с нормами и обычаями делового оборота. А для демонстрации соблюдения этих норм и обычаев могут применять сложные схемы вывода активов, которые изучают российские исследователи и делают вывод о существовании возможности увода активов от банкротства, сосредоточения долгов на одном предприятии и передачи всех ликвидных и производственных активов на другое [7, с.90-91].

Выводы

Таким образом, несмотря на то, что учёными сформулированы экономические и правовые аргументы в пользу законодательного возложения ответственности по гражданско-правовым обязательствам инкорпорированных в интегрированной корпорации обществ на основное общество [3], включая долговые обязательства, к настоящему времени эта задача с учетом всех упомянутых аспектов не решена. Имеющиеся в российском законодательстве «правовые лазейки» и незавершенность мероприятий по развитию и принятию к применению методик экономической экспертизы в целях выявления признаков преднамеренного (умышленного) банкротства [5] делаю возможным осуществление собственниками недобропорядочных практик. В существующих условиях имеется «возможность» выводить долги на баланс некого подконтрольного хозяйственного общества, признаваемого в дальнейшем несостоятельным (банкротом) и избегать обязанности исполнять перед кредиторами ранее принятые долговые обязательства.

Ситуация усугубляется тем, что на практике затруднительно применение мер уголовного преследования виновных в преднамеренном банкротстве физических лиц, угроза которого могла бы стать дисциплинирующим в области отказа от реализации схем умышленного банкротства фактором. Для привлечения виновного к уголовной

ответственности необходимо наличие причиненного крупного ущерба. Однако, определение размера причиненного ущерба требует проведения длительных и дорогостоящих экспертиз, и сам факт причинения «крупного ущерба» на практике выявляется только после окончания конкурсной процедуры, то есть обычно через 2-3 года после совершения преступления, когда многие доказательства противоправных действий субъекта криминального банкротства бывают безвозвратно утрачены» [Цит.по: 7, с.91].

Таким образом, взаимозависимость инкорпорированных в интегрированных корпорациях лиц может в существующих правовых условиях использоваться недобропорядочными собственниками для «освобождения» своего бизнеса от накопленных долговых обязательств с нанесением ущерба кредиторам. Этот вывод должен использоваться для разработки критериев признания прямых инвесторов – покупателей в сделках слияний и поглощений нефинансовых корпораций эффективными, ориентированными на развитие бизнеса в собственных интересах и интересах всех категорий стейкхолдеров. Очевидно, что стратегии эффективных (продуктивно ориентированных) собственников должны игнорировать осуществление подобных рассмотренным в настоящей работе деяний с накопленным долгом.

Использованные источники:

1. Борисов Д. Субсидиарная ответственность в правоотношениях основного и дочернего общества // Хозяйство и право. 2009. №6. С.68-72.
2. Канов В.И. Некоторые особенности кризиса 2014-2015 гг. // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. №4(32). С.64-70.
3. Кутин Е.О. Ответственность холдинговой компании по обязательствам членов холдинга // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2012. №9(23). Ч.1. С.117-120.
4. Тараканов В.А. Основные особенности стратегического управления диверсифицированным холдингом // Научный вестник МГИИТ. 2011. №5. С.87-90.
5. Файдекина Н.В. О юридической и экономической несостоятельности организаций и методах диагностики вероятности их банкротства // Сибирская финансовая школа. 2014. №6. С.145-151.
6. Федорович Т.В., Кунгуров Ю.А., Федорович В.О. Капитализация крупнейших корпораций: экономическая оценка структурных преобразования в национальной экономике России // Финансы и кредит. 2008. №18(306). С.32-38.
7. Шайкина Е.И. Экономические аспекты проблем преднамеренного банкротства предприятий // Вестник Саратовского государственного

социально-экономического университета. 2007. №19(5). С.88-92.
8. Шиткина И. Правовое регулирование экономической зависимости // Хозяйство и право. 2010. №8. С.29-47.

УДК 174.4

Чугаев Т.С.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация: *В статье основное внимание уделено характеристикам компетентности менеджера. Показана важность соблюдения в профессиональной деятельности принципы управленческой этики.*

Ключевые слова: *менеджер, управленческая деятельность, культура делового общения, этика делового общения, профессиональная этика.*

Профессиональная этика – это совокупность моральных норм, определяющих отношение личности к своему труду. В процессе производственной деятельности между людьми складываются определенные моральные взаимоотношения.

Отдельному виду деятельности человека соответствуют определенные виды профессиональной этики. Так, под управленческой этикой понимается система теоретико-прикладных этических знаний и практических рекомендаций, направленных на качественное исполнение административно-хозяйственных функций. Она включает в себя образцы лучшего опыта нравственного решения конкретных проблем [1; 2].

Современная деловая этика, по мнению многих ученых, должна основываться на трех важнейших положениях [3]:

- Создание материальных ценностей во всем многообразии форм рассматривается как изначально важный процесс;
- Прибыль и другие доходы рассматриваются как результат достижения различных общественно значимых целей;
- Приоритет в разрешении проблем, возникающих в деловом мире, должен отдаваться интересам межличностных отношений, а не производству продукции.

Отношения организации с персоналом рекомендуется строить на следующих принципах [4]:

- Обеспечить работников работой и заработной платой, которые повышают их уровень жизни;
- Создавать условия труда для работников, не носящие ущерба их здоровью и человеческому достоинству;
- Быть честным в общении со своими работниками и обеспечивать им

открытый доступ к информации, ограниченный лишь рамками закона и условиями конкуренции;

- Прислушиваться и по возможности реагировать на предложения работников;
- В случае возникновения конфликтов участвовать в открытых переговорах с трудовым коллективом;
- Избегать дискриминационной политики и гарантировать персоналу равные права и возможности независимо от пола, возраста, расовой принадлежности и религиозных убеждений;
- Обеспечивать охрану труда во избежание несчастных случаев и профессиональных заболеваний [5];
- Поощрять работников и помогать им в развитии необходимых навыков и умений, внимательно относиться к серьезным проблемам занятости, часто связанным с принятием решений в бизнесе, а также сотрудничать с правительственными органами, трудовыми объединениями, другими службами и друг с другом по вопросам размещения рабочей силы.

Общепринятыми этическими принципами, как для организаций, так и для отдельных руководителей являются:

- «золотое правило менеджера» – в рамках служебного положения никогда не допускать по отношению к своим подчиненным, к руководству, к клиентам и др. таких поступков, каких бы не желали видеть по отношению к себе [6];
- авансирование доверием (в коллективе создаются благоприятные условия для принятия решений и их выполнения, когда каждому человеку оказывается максимальное доверие – его потенциалу, квалификации, чувству ответственности);
- право на свободу служебного поведения, поступков, действий менеджера или рядового сотрудника организации не только в рамках законодательства, но и в пределах, не нарушающих свободу других менеджеров или рядовых сотрудников (свобода, не ограничивающая свободу других);
- справедливость во владении/приобретении полномочий, ответственности, права распоряжаться ресурсами различных видов, в определении сроков выполнения работы и т. п. (в той степени и до тех границ, пока эти полномочия, права и обязанности не касаются, не задевают, не ослабляют прав, ответственности, полномочий других менеджеров, не выходят за рамки организации);
- справедливость при передаче средств и ресурсов, а также прав, привилегий и льгот (этичным считается добровольная передача менеджером всего перечисленного, неэтичным – грубый нажим по отношению к сотруднику, требования нарушить нормы универсальной этики или закона);
- максимум прогресса (действия менеджера или организации в целом

этичны, если они способствуют развитию организации или Отдельных ее частей, не нарушая при этом существующих этических норм);

- терпимое отношение менеджера к моральным устоям, укоренившимся в менеджменте других стран и регионов;
- разумное сочетание индивидуального и коллективного начала в работе менеджера, в принятии решений;
- постоянство воздействия, поскольку обеспечение соблюдения этических норм в основном базируется на использовании социально психологических методов, требующих, как правило, длительного применения для получения нужного результата [7; 8].

Общие этические принципы деловых отношений должны быть использованы для выработки любой организацией и руководителями собственных этических систем.

Использованные источники:

1. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: Аспект Пресс.- 2000.
2. Игебаева Ф.А. К вопросу об управленческой этике современного предпринимателя. В сборнике: Инновационные процессы в менеджменте. Финансы как особая форма экономических отношений. Управление финансами. Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет. 2009-С. 18-20.
3. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2009.- С.110-113.
4. Игебаева Ф.А., Марченко Ю.А. Роль этики в деятельности государственного служащего. В сборнике Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2014.- С.87-89.
5. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Уфа, 2005.
6. 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.
7. Кафиев И.Р. Профессиональная этика менеджера NovaInfo.Ru. 2016. Т. 1. № 55. С. 298-301.
8. Шарухин А.П. Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебник / А.П. Шарухин, А.М. Орлов. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 240с. - Режим доступа: http: //biblio.bsau.ru/metodic/18218.djvu

УДК 316.7

Чугаев Т.С.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются различные психологические типы собеседников и возможность их распознавания для наиболее продуктивного общения.*

Ключевые слова: *общение, психологические типы собеседников, поведение, позиции общения.*

Одной из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, добиться признания своей неповторимости, значимости в обществе выступает его профессиональная деятельность. И хотя каждый деловой человек уникален, но для достижения успехов в своей деятельности и продвижения по служебной лестнице, он должен обладать рядом необходимых психологических качеств [2; 3].

Некоторые психологи весь процесс общения, или коммуникативное поведение человека в общении, условно делят на две части: первичную коммуникативное поведение – это часть общения, которая полностью зависит от того человека, который первым вступает в контакт; вторичную коммуникативное поведение – это реакция человека на действия партнера по общению. Составляющими успеха коммуникативного поведения является умение распознавать психологические типы собеседников, правильно ориентироваться в каждом этапе общения, подбирать соответствующие цели формы и методы обсуждения проблем [1; 4].

Вокруг нас есть все психологические типы. Важно, общаясь с ними, уметь их распознавать и учитывать их особенности.

Некоторые психологи выделяют следующие типы собеседников: заискивающий, обвинительный, рассудительный, удаленный и уравновешенный.

Предупредительный тип – такой человек в разговоре стремится угодить другим, часто извиняется, не вступает в споры. Он говорит так, будто ничего не может сделать сам, не получив одобрение, соглашается с любой критикой в свой адрес, благодарен уже за то, что с ним разговаривают. Такого человека иногда называют миролюбцем.

Обвинительный тип – это такой человек, постоянно ищет виновных. Он – диктатор, хозяин ситуации, часто ведет себя вызывающе, говорит резко и жестко, перебивает других, не давая людям договорить до конца. Человек этого типа стремится таким образом завоевать авторитет, власть над

другими, получает от этого удовольствие. В глубине сознания он знает, что без других ничего не стоит, и поэтому радуется, если другие люди ему подчиняются.

Расчетливый тип (или компьютер) – это очень корректный, слишком спокойный человек, все рассчитывает заранее, имеет монотонный голос, выстраивает длинные фразы [5; 6].

Удаленный тип – такой человек вроде бы находится в другом месте, не реагирует ни на какие вопросы, часто говорит неуместно, несвоевременно и неточно. Эти четыре модели общения свидетельствуют о заниженной самооценке человека, ощущение им собственной неполноценности.

Уравновешенный тип – к другим относится открыто, честно, никогда не унижает человеческое достоинство. Поведение такого человека последовательно, гармонично. Люди такого типа общения, как правило, находят выход из сложного положения и могут объединить других людей для совместной деятельности. Это – цельные личности. Они открыто передают свои мысли, выражающие чувства, вызывают уважение и доверие к себе. Другие в их обществе чувствуют себя хорошо и спокойно.

Понятно, что приведенные классификации являются условными. Однако знание этих особенностей поможет распознавать своих собеседников и использовать различные подходы для того, чтобы лучше и быстрее объясниться с ними, установить контакт, обеспечить успех во время общения [7].

Овладение искусством общения, знание различных психотипов личности, умелое использование методов диагностики и приемов влияния на собеседников, позволит будущему специалисту, взаимодействовать с деловыми партнерами, создавая благоприятный социально-психологический климат делового сотрудничества, доверия, взаимопонимания и уважения.

Использованные источники:

1. Викулина, О.В. Теория и практика психологии управления. Настольная книга менеджера по персоналу. – М.: Владос-Пресс, 2010. – 220 с.
2. Игебаева Ф.А. Деловое общение как искусство и наука // Актуальные проблемы коммуникации: теория и практика Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. ответственный редактор Сулейманова Р.Р.. 2011. С. 126-129.
3. Зельдович, Б. З. Деловое общение. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 456 с.
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. 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. Психологические типы собеседников [Электронный ресурс] Режим доступа URL: http://helpiks.org/1-108688.html (Дата обращения 11.04.2016).

УДК 338.24

Чудинова К.В.
студент магистр 2го курса
Уфимский Государственный Авиационный
Технический Университет
Россия, г. Уфа
Chudinova K.V.
Master's student 2nd courses
Of the Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ
PROBLEMS OF SMALL BUSINESS FINANCING AND POSSIBLE SOLUTIONS

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы финансирования малого бизнеса, его развития в кризисных условиях, предложены меры для улучшения деятельности малых организаций.

Abstract: This article deals with the problems of small business financing, its development under crisis conditions, proposed measures to improve the performance of small organizations.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, государственное финансирование, кризисные условия, развитие предпринимательства.

Keywords: business, small business, government funding, crisis conditions, the development of entrepreneurship.

Одной из важнейших проблем предпринимательства, является проблема недостатка финансирования. Можно взглянуть на эту ситуацию с разных сторон. Многие предприятия работают с устаревшим оборудованием, вследствие чего - качество производимого продукта падает и не соответствует мировым стандартам производства. Для обновления основных средств, закупку нового оборудования, проведения исследовательских работ, нужны большие финансовые ресурсы, которых у малых предприятий чаще всего нет. Также, для поиска новых рынков сбыта предприятиям необходимы средства на исследование рынка, на разработку и проведение

маркетинговых коммуникаций и рекламу [1].

Развитие малого бизнеса напрямую зависит от поддержки государства. Малый бизнес занимает более слабую позицию на рынке по сравнению с крупным и средним. В последние годы в России проводится работа по разработке и реализации системного подхода к государственной поддержке малого предпринимательства. Разрабатываются программы государственной поддержки малого предпринимательства, основной целью которых является существенное улучшение экономических и нормативно-правовых условий для обеспечения устойчивых темпов развития малого бизнеса. С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», 30 января 2009 года был подписан приказ «О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства» [2].

В современных кризисных условиях малый бизнес находится в особенно тяжелом положении. Крупный бизнес как лидер российской экономики может рассчитывать на финансовую поддержку государства, в то время как небольшим организациям приходится крайне трудно. Многие из них на грани вымирания. Одна из причин – отсутствие источников финансирования, так необходимых для пополнения оборотных средств, для закупки сырья, оборудования, для выплат заработной платы сотрудникам предприятия.

Для решения указанных выше проблем, могут помочь следующие предложения:

1. Разработать программу (политику) в области кредитования и микрофинансирования малого бизнеса;

2. Создать открытую для пользования базу информационного обеспечения предпринимателей по вопросам получения кредитов, по конкурсам, тендерам, свободным площадям и земельным участкам и оборудования;

3. Осуществить меры по поддержке и развитию кредитной кооперации, лизинга, франчайзинга и других прогрессивных финансово-производственных схем малого бизнеса [3].

Для нормальной деятельности бизнеса необходимо обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, потребителей и субъектов предпринимательства. А для этого следует ввести упорядоченную и эффективную нормативно-правовую базу малого предпринимательства, которая будет стимулировать развитие бизнеса и создавать благоприятные условия для тех, кто готов начать и продолжить свое дело.

Использованные источники:

1. Головин О. Придут ли банки на подмогу малому бизнесу? / О.Головин // Комсомольская правда, 30.03.2009

2. Проблема малого бизнеса в его некомпетентности? /Вера Колерова//

«Бизнес-журнал Онлайн», 09 Апреля 2007 г..
3. О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства: Приказ Минэкономразвития России от 30 января 2009г. №31// Гарант

УДК 338.314

Чухлеб А.В., к.э.н.
доцент
кафедра статистики и экономического анализа
Национальный университет биоресурсов
и природоиспользования Украины
Украина, г. Киев

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЛЬНОВОДСТВА

Аннотация. *В статье рассмотрены особенности формирования показателей эффективности производства продукции льноводства на всех стадиях технологического процесса. Особое внимание уделено качеству льнопродукции, как определяющего фактора эффективного функционирования отрасли.*

Ключевые слова: *лен, льноводство, качество, оценка, эффективность производства*

Abstract: *In the article features of formation the indicators of production effiency of the flax products on every stage of technological process. The special attention is spared to the quality of flax, as determinant of the effective functioning of industry.*

Key words*:* flax, flax-growing, quality, quality, production efficiency

Эффективность производства продукции льноводства – сложная экономическая категория, отображающая действие объективных экономических законов и одну из главных сторон производства – результативность, выступающей формой выражения цели производства.

Качество продукции – решающий фактор эффективного функционирования льноводства, характеризующийся технологической ценностью продукции как сырья для промышленности. Объем льнопродукции и её качество в совокупности определяют степень удовлетворения общественных потребностей.

Особое значение приобретает вопрос количественного определения качества продукции. Понятие «качество продукции», с экономической точки зрения, выходит с теории товарного производства и его категорий: товар, потребительская стоимость, стоимость.

Полезность продукции определятся ее природными свойствами. Потребительская стоимость – это форма выражения полезности, а качество продукции – мера полезности потребительской стоимости. Качество продукции раскрывается в процессе потребления при удовлетворении конкретных потребностей, но создается оно в процессе производства.

Таким образом, при удовлетворении конкретной потребности возникает необходимость и возможность выявить степень ее удовлетворения, то есть определить уровень качества. Следует учесть, что одинаковая продукция с одним и тем самым набором свойств может употребляться в разных условиях и поэтому будет неодинаковая оценка ее потребителями.

Только с учетом условий потребления возможна количественная определенность оценки уровня качества продукции. С экономической точки зрения важна именно количественная определенность степени удовлетворения конкретной потребности. И чем выше эта степень, тем выше качество продукции.

Особенность льнопродукции состоит в том, что в процессе сохранения, даже при благоприятных условиях, полезность ее постепенно снижается.

Проблемы эффективности льнопроизводства и качества продукции взаимосвязаны и взаимообусловлены. Эта взаимосвязь проявляется в том, что, с одной стороны, повышение эффективности производства происходит на основе использования качественных факторов экономического роста, с другой – улучшение качества работы выступает важным условием повышения эффективности производства.

Для объективной экономической оценки эффективности льнопроизводства необходимо учитывать ее качество.

Эффективность производства льнопродукции неразрывно связана с определением показателей ее измерения. Одним из основных методологических вопросов выступает системный подход к определению показателей эффективности производства, характеризующихся соотношением результатов и затрат в процессе производства льнопродукции на разных этапах производственного процесса. Смена одного из них на основе корреляционной зависимости отображается на величине всех остальных.

Исходя из наявных показателей эффекта, в числителе могут использоваться показатели валовой продукции льноводства, валового и чистого дохода и прибыли. Затраты выражаются затратами живого и осуществленного труда, капитальными вложениями. Кроме того, используют показатели отношения результатов к ресурсам: земельным, трудовым и материально-техническим. Многовариантность представления как числителя так и знаменателя обусловлена тем, что эффективность производства – сложная экономическая категория, которая не может быть

выражена каким-либо одним показателем.

Комплексная оценка эффективности производства льнопродукции предусматривает использования совокупности показателей [2].

Используя систему показателей, можно конкретизировать основные или частичные критерии, обобщить количественную и качественную характеристику экономических процессов, связанных с эффективностью производства отрасли.

Рассматривая различные аспекты построения системы показателей эффективности производства льнопродукции необходимо решить ряд вопросов, среди которых наиболее дискуссионным является вопрос об изменении уровня эффективности, то есть возможности определения обобщающего показателя экономической эффективности льнопроизводства.

Существует мнение многих авторов относительно обобщающей оценке эффективности производства, заключающейся в интегрировании частичных эффектов от использования отдельных видов ресурсов. Для этого используются различные способы обобщения уровней использования отдельных видов ресурсов, их усреднения, произведения частных эффектов.

Интегральный показатель производственных ресурсов рассчитывается как приведенная к единой размерности сумма стоимости основных и оборотных фондов, фондового эквивалента работающих, экономической оценки земли в денежном выражении.

Таким образом, интегральный показатель предлагается определять как сумму трех групп производственных ресурсов: земельных, трудовых и материально-технических. Но определять сумму стоимости оценки трудовых ресурсов, основных и оборотных средств непосредственно, не используя для корректирования коэффициенты эластичности, - неправомерно.

При определении экономической эффективности льноводства целесообразно использовать как натуральные, так и стоимостные показатели в расчете на 1 га посева, на 1 центнер продукции.

Продукция льна-долгунца в натуральном выражении более объективно характеризует процесс производства, но при этом необходимо учитывать ее качество. Объем производства льнопродукции в натуральном выражении выступает базисным показателем для определения важных экономических показателей эффективности производства льнопродукции: урожайности, трудоемкости и себестоимости.

Расчёт показателей экономической эффективности производства льнопродукции имеет свои особенности. Лен дает два вида продукции - солому и семена. Кроме того, объектами калькуляции являются треста и волокно. Цены на льнопродукцию варьируют в зависимости от качества. К тому же льноводство характеризуется высоким уровнем товарности – до 100%.

Многостадийность технологии производства и необходимость

определения экономической эффективности каждого вида льнопродукции на разных стадиях производственного процесса требует применения показателей экономической эффективности в системе с целью объективного отображения всей полноты полученного результата.

Всесторонний анализ экономической эффективности производства льнопродукции возможен только при комплексном использовании показателей урожайности и качества (семена, волокно или солома), затрат труда на единицу продукции (семена, солома, треста), себестоимости единицы продукции (семена, солома, треста), стоимости реализации продукции, прибыли на 1 га посевов льна, рентабельности.

Использованные источники:

1. Мокшина П. Льняной сектор России и перспективы его развития/ П. Мокшина, Л. Валитова, Н. Карлова, Е. Серова, Т. Тихонова, О. Шик// Институт экономики переходного периода – Москва, 2006. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.iet.ru
2. Чухлеб А.В. Теоретические аспекты эффективности производства льнопродукции/ А.В. Чухлеб// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.-2013.-№5 (52).-С.195-198

УДК 33

Шалаев И.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и экономическая безопасность»
Мишунина И. С.
Покопцева С. А.
Среднерусский Институт Управления - филиал РАНХиГС
Россия, г. Орел

СОВРЕМЕННЫЙ АНАЛИЗ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация. В данной статье проведен современный анализ финансовых рисков и предложен методический подход к их оценке с целью определения вероятности и размера потерь. Представлена характеристика качественной, количественной и комплексной методики оценки финансовых рисков.

Ключевые слова: финансовые риски, анализ, методы оценки, качественный метод, количественный метод, комплексный метод, управление рисками.

ANALYSIS AND METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF FINANCIAL RISKS

In this article, affected and main methodological approaches to assessing financial risks, and their analysis. Presents characteristics of qualitative,

quantitative and integrated methods of assessment of financial risks.

Keywords: financial risks, evaluation methods, qualitative method, quantitative method, integrated method, risk management.

Актуальность данной тематики не вызывает сомнений, так как на современном этапе развития российской экономики слабо изучена проблема методов оценки финансовых рисков и их анализа. В каждой хозяйственной деятельности всегда имеется угроза денежных потерь, вытекающая из особенностей каких-либо хозяйственных операций. Угрозой подобных потерь служат финансовые риски. Целесообразно дать определение.

Финансовые риски — это риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов. Выделяют чистые и спекулятивные риски. Чистые риски – это вероятность получения убытка или нулевого результата. Спекулятивные риски проявляются в возможности получения как положительного, так и отрицательного итога. Финансовые риски относятся к спекулятивным. Например, вкладчик, производя венчурное вложение капитала, заранее предполагает, что его ожидают 2 вида исходов: доход или убыток. Характерная черта финансового риска - это возможность наступления ущерба в следствии выполнения тех или иных действий в финансово-кредитной и биржевой отраслях, проведения операций с фондовыми ценными бумагами, т.е. риска, вытекающего из сущности данных операций. [2] Также к финансовым рискам можно отнести кредитный риск, процентный, валютный; риск упущенной финансовой выгоды.

Финансовые риски представляют собой наиболее важную значимость в общем портфеле предпринимательских рисков. Анализ финансовых рисков проводится с целью выявления вероятности и размера потерь, которые характеризуют величину риска. Анализ может осуществляться перечнем методов, сгруппированных в три основные категории: качественный анализ; количественный анализ; комплексный анализ.

Главная задача качественного анализа - выявление возможных видов рисков, условий, оказывающих влияние на степень риска, а также и потенциальных сфер риска. Качественная оценка риска производится при нехватке необходимой базы статистических данных и предполагает экспертные оценки, которые позволяют сформировать структуру рисков. Все без исключения условия, которые влияют на степень риска, подразделяются на внешние и внутренние. К внешним факторам можно отнести политическое и экономическое положение в стране и за ее пределами, законодательно – нормативно-правовая основа предпринимательской деятельности, налоговая система, конкуренция, стихийные бедствия и др. К внутренним факторам относятся: экономическая стратегия компании, степень использования ресурсов в производственно - хозяйственной

деятельности, квалификацию сотрудников, качество маркетинга и др.

Качественный анализ производится с помощью методов, важными из которых служат: метод использования аналогов и метод экспертных оценок. Метод использования аналогов заключается в том, что происходит поиск и использование сходств, подобия среди явлений, предметов, систем. [1] Данный метод, чаще всего, применяется, когда использование других методов оценки риска не представляется возможным. Следует отметить, что использование этого метода характеризуется субъективизмом, так как важное значение имеют знания и опыт специалиста. Метод экспертных оценок реализуется посредством анализа мнений опытных специалистов, компетентных в своей области, которые выступают в качестве экспертов. Каждому отдельно работающему эксперту дается возможность проанализировать перечень возможных рисков и предполагается выявить вероятность их наступления. После этого оценки экспертов проходят анализ на их противоречивость: максимально возможная разница между оценками двух экспертов по каждому виду риска не должна быть больше 50%. Это позволяет использовать практику минимизации причин в оценках экспертами вероятности наступления какого-либо вида риска. В итоге получают экспертные оценки возможности допустимого критического риска или оценки наиболее вероятных потерь. [4] При методе экспертных оценок огромное значение имеет правильный выбор экспертов.

Далее рассмотрим количественный анализ. Это установление определенного размера материальных потерь отдельных подвидов финансового риска и финансового риска в целом. В некоторых случаях качественный и количественный анализ проводится на основе оценки влияния внутренних и внешних факторов, а именно: осуществляются поэлементная оценка удельного веса их влияния на деятельность данной организации и ее денежное выражение. Этот метод анализа считается достаточно трудоемким с точки зрения количественного анализа, но в тоже время приносит свои несомненные плоды при качественном анализе. Исходя из этого уделяют большее значение описанию методов количественного анализа финансового риска, так как их достаточное количество и для правильного применения важно наличие некоторых навыков.

Возможно использование методов количественного анализа, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Методы количественного анализа финансовых рисков

Статистический метод	Оценка вероятности ожидаемого ущерба	Минимизация потерь	Математический метод	Использование дерева решений
исследование статистики потерь и	уровень риска определяется как произведение	базируется на расчете возможных	применение для оценки риска критерия	графическое построение вариантов

прибылей, которые могли произойти в компании за конкретный период времени, устанавливается размер и частота получения определенного результата	прогнозируемого ущерба на вероятность того, что данный ущерб произойдет	потерь при выборе определенного варианта решения задачи	математического ожидания, критерия Лапласа и критерия Гурвица.	решений

При использовании метода количественного анализа финансовых рисков наиболее эффективным является статистический метод, так как он устанавливает размер и частоту получения определенного результата прост в использовании и позволяет спрогнозировать результат на будущее. Задачей качественной оценки риска служит нахождение источников и причин риска, стадий и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть: выявление потенциальных зон риска; нахождение рисков, сопутствующих деятельности предприятия; мониторинг практических выгод и возможных отрицательных последствий выражения выявленных рисков. На этапе количественного анализа риска происходит расчет числового значения величин отдельных рисков и риска объекта в общей совокупности. [4, с. 267] К тому же выявляется потенциальный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска и, в конечном итоге, стадией количественной оценки будет выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента. По нашему мнению, им присущи такие характерные черты, требующие учета в управлении:

- потребность мониторинга из-за того, что уровень финансового риска - переменная величина, которая требует постоянного исследования и корректировок;

- тонкая взаимосвязь с экономической деятельностью, так как уровень риска на практике обуславливается объемами экономического ущерба - потерей части выручки, или прибыли, основного капитала, а также перспективой банкротства;

- наличие возможностей формализации, так как финансовый риск характеризуется вероятностью и размером потенциального ущерба, которые можно описывать благодаря статистическим моделям;

- комбинация формальных и неформальных подходов, так как количественная оценка определяется наличием достоверной информации и эффективных, надежных методик (например, в рыночных или кредитных рисках). [3, с. 53]

Переходя к рассмотрению комплексного анализа, следует сказать о том, что он является самым действенным методом анализа финансовых рисков, основанным на совокупной оценке при помощи двух вышеперечисленных методов с последующей обработкой всей доступной информации и, как результат, принятии решения.

При разработке методического подхода к оценке финансовых рисков, по нашему мнению, особое значение нужно уделить определению областей рисков в условиях рыночной экономики. Можно выделить 5 ключевых областей риска в работе каждой компании. Они представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Области риска в работе компаний

Область без рисков	Область минимального риска	Область повышенного риска	Область критического риска	Область катастрофического риска
фирма ничем не рискует и получает, как минимум, расчетную прибыль	фирма рискует частью или всей величиной прибыли	фирма рискует тем, что в худшем случае произведет покрытие всех затрат, а в лучшем - получит прибыль намного меньше расчетной	фирма рискует не только потерять прибыль, но и недополучить предполагаемую выручку. Масштабы деятельности фирмы сокращаются, она теряет оборотные средства, влезает в долги	деятельность фирмы приводит к банкротству

В деятельности каждой компании стоит избегать области катастрофического риска, так как она способна привести к банкротству. Эффективное управление финансовыми рисками, позволяющее прийти к намеченной цели - минимизации влияния финансового риска на конечный итог, возможно только при достаточно полной и точной оценке риска. Требованиями для отнесения к группе приемлемых рисков является система параметров, индивидуальная для каждого портфеля риска. Главными критериями, предъявляемыми к методике оценки риска, выступают экономическая целесообразность, сопоставление количественных и качественных характеристик, правильность и объективность заключений, относительная точность.

Управление риском состоит из двух подсистем: управляемая - представленная объектом управления, и управляющая – субъект управления. Объект управления - рисковые вложения капитала, экономические отношения между хозяйствующими подразделениями в процессе реализации риска. [5, с. 19]. В системе управления субъектом является определенная группа людей (финансовые менеджеры, менеджеры по риску, руководители). На объект управления она осуществляет целенаправленное

воздействие.

Система управления риском включает в себя процесс принятия решений. Но на этом ее функции не ограничиваются. Она также занимается дальнейшим мониторингом рисковых позиций:

- сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности проводимых операций;
- сопоставимость уровня принимаемых рисков с возможными потерями;
- осознанность принятия рисков;
- управляемость принимаемыми рисками;
- учет стратегии предприятия в системе управления рисками;
- учет фактора времени в управлении рисками.

Таким образом, система управления рисками - это система взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, которые основываются на рассмотренных принципах. Данная система - основа для формирования политики управления рисками, которая включает разработку мероприятий по их минимизации. Только комплексное использование количественных и качественных оценок финансовых рисков, взаимное дополнение одних методик другими обеспечит эффективное управление финансовыми рисками.

Обобщив полученные знания о финансовых рисках, можно сделать вывод о том, что их оценка заключается в сравнении уровня риска с уровнем его приемлемости. Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, биржами и др.) Предпринимательства без риска не бывает. Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят многовариантный характер. Важно не бояться ошибок в своей рыночной деятельности, поскольку от них никто не застрахован, а главное - оплошностей не повторять, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли.

Использованные источники:

1. Красносельских И.М. Основные проблемы экономической безопасности в РФ // Успехи современной науки. 2016. Т. 2. № 4, С. 79-82
2. Чернова Г. В. Управление рисками. М.: ТК Велби – Проспект, 2011. 106 с.
3. Шалаев И.А., Коротов Д.Ю., Колодникова Е.Е. Отток капитала как один из аспектов обострения проблемы экономической безопасности России в условиях «Политики санкций». Инновационная наука. 2016. № 6-1. С. 295-298.

4. Шалаев И.А., Серегин А.В., Скоробогатова Е.А. Финансовая поддержка малого предпринимательства как условие обеспечения экономической безопасности орловской области. Символ науки. 2016. № 6-1. С. 313-316.
5. Шалаев И.А., Соболева И.А., Николаенко Н.М. Современные методические подходы в управлении рисками промышленных предприятий. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 346-351.
6. Шалаев И.А. Управление инновационными проектами на основе стандартов экономической безопасности и регулирования рисков Актуальные вопросы менеджмента современной организации - 2015. С. 324-328.
7. Шалаев И.А., Будаева А.Ю., Халфеева С.М. Инновационная составляющая экономической безопасности финансово - кредитных организаций. Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее. 2016. С. 274-277.

УДК 331.214.2

Шарипова А.Д.
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

АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Аннотация*: В данной статье рассматриваются экономическая сущность заработной платы, а также специфика анализа фонда заработной платы.*

Ключевые слова: *заработная плата; себестоимость продукции; производительность труда.*

Abstract: *This article focuses on the economic essence of wages, as well as the specifics of the analysis of payroll.*

Keywords: *wages; the cost of production; productivity.*

Заработная плата является важнейшим средством повышения заинтересованности работников в результатах своего труда, его производительности, увеличении объемов произведенной продукции, улучшения ее качества и ассортимента. Заработная плата является основным источником доходов работающих, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и мерой потребления. Важное значение имеет и то, что заработная плата является одним из основных составляющих себестоимости производимой продукции (работ, услуг).

В соответствии со ст. 129 гл. 20 Трудового кодекса, заработная плата

(оплата труда работника) – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Заработная плата всех сотрудников предприятия в сумме дает показатель фонда заработной платы, который занимает немалую долю в расходах предприятия. В зависимости от отраслевой принадлежности, индивидуальных особенностей деятельности предприятия и политики руководства в области выплат сотрудникам доля расходов на фонд заработной платы может колебаться от нескольких процентов до половины общей суммы затрат предприятия [6, с. 342]. Это немалая величина, поэтому анализ этой статьи расходов предприятия так важен.

На современном этапе экономическая сущность фонда заработной платы заключается в том, что это общая сумма заработной платы, начисленная рабочим и служащим за выполнение работы, а также оплата неотработанного времени в соответствии с трудовым законодательством и коллективным договором [5, с. 36].

В фонде заработной платы на предприятии пересекаются интересы двух групп, имеющих противоположные интересы. С точки зрения работодателя, фонд заработной платы представляет собой издержки на персонал, которые он заинтересован минимизировать. С точки зрения наемного работника, фонд заработной платы является источником его личного дохода, и соответственно работник заинтересован в его росте. Следовательно, интересы работодателя и наемного работника будут согласованы, если затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции будут снижаться, а индивидуальная зарплата работников будет расти. Это означает проведение эффективной политики заработной платы на предприятии, включающей в себя как формирование фонда заработной платы, так и его расходование.

В настоящее время предприятие самостоятельно определяет размеры фонда заработной платы, порядок его расчета, формы и системы оплат труда персонала, все виды дополнительных выплат [3, с. 51]. Принципиальным моментом при этом является правильный учет затрат на оплату труда, относимых на издержки производства и обращения, то есть на себестоимость продукции, и на фонд потребления предприятия, образуемый в том числе из чистой прибыли. Законодательством четко регламентируется состав затрат, включаемых в себестоимость (так как на основании этого

осуществляется расчет налогов и других обязательны платежей) продукции [2, с. 50].

Анализ фонда заработной платы проводят по сравнению с нормативной или плановой величиной, либо по сравнению с предыдущим отчетным и базисным периодом. Анализ проводится по категориям работающих и по подразделениям. В результате анализа выявляются тенденции изменения и причины перерасхода или недостачи фонда заработной платы относительно нормативных или плановых значений [7, с. 45].

В процессе анализа следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности нужно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты [9, с. 158]. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда заработной платы, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли. Если же у предприятия наблюдается опережающий рост выработки над ростом средней заработной платы, то это позволяет получить экономию затрат и улучшить финансовые результаты работы предприятия.

Относительная экономия (или перерасход) заработной платы характеризует использование фонда оплаты труда в целом. Чтобы выявить резервы дополнительного снижения зарплаты, необходимо предварительно выявить резервы дальнейшего роста производительности труда и экономии средней заработной платы, прежде всего за счет устранения непроизводительных выплат и неоправданного роста зарплаты отдельных категорий промышленно-производственного персонала.

С этой целью анализируется состав фонда заработной платы рабочих, и из него выделяются непроизводительные выплаты, к которым относятся:

- доплаты за работу в сверхурочное время;
- доплаты в связи с изменением условий работы;
- оплата вынужденных простоев [4, с. 46].

Большим резервом экономии заработной платы является ликвидация непроизводительных затрат рабочего времени на брак и вынужденные простои и достигаемое вследствие этого увеличение объема выполненных работ [8, с. 20].

При анализе сдельной заработной платы особое внимание уделяется оценке обоснованности норм времени и расценок. При анализе заработной платы рабочих-повременщиков необходимо иметь в виду, что неправильно исчисленная трудоемкость работ, выполняемых повременщиками, приводит к завышению их численности.

Причиной неоправданного роста повременной и сдельной заработной платы иногда является необоснованная выплата премий, входящих в фонд

заработной платы. Резервы снижения выплат по фонду заработной платы обслуживающего персонала выявляются путем анализа отклонений от плана численности и средней зарплаты на одного работника каждой категории персонала и определения влияний этих отклонений на расход заработной платы. Затем определяются причины отрицательных отклонений и пути их устранения.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
2. Береславская, В. А Эффективность использования трудовых ресурсов и оптимизации оплаты труда / В. А. Береславская, Э. М. Гамова, А. А. Журбин // Экономический анализ: теория и практика, 2014. – № 14. – С. 50-55.
3. Калинова И.П. Анализ структуры затрат на рабочую силу // Экономист. – 2012. – №2. – С.51-53
4. Ковшер А.А. Заработная плата – важнейший источник мотивации труда // Отдел кадров, 2013. – №7. – С. 45-50.
5. Кондратова, И. Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации / И. Г. Кондратова // Экономический анализ: теория и практика, 2015. – № 1. – С. 32-37
6. Маркарьян Э.А., Маркарьян С.Э., Герасименко Г.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Феникс. – 2013. – 560 с.
7. Попов А. В. Заработная плата как инструмент стимулирования трудовой деятельности // Социологические исследования. 2016. – № 7. – С. 40-47
8. Селин В.А. Организация оплаты труда в современных условиях: проблемы и перспективы развития // Забайкальский государственный университет. Вестник-экономист, 2013. – №1. – 20 с.
9. Сидорова Е. С. Заработная плата, начисление, выплата, налогообложение. – М.: Омега Л, 2014. – 294 с.

УДК 339

Шатило Е.Л.
студент
Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота
Россия, г. Калининград

ВОЗМОЖНОСТИ СИТУАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
POSSIBILITIES OF SITUATIONAL MODELING OF ECONOMIC PROCESSES MODERN

Статья посвящена рассмотрению возможностей применения экономико-математических моделей в условиях вступления России в ВТО.

Ключевые слова: экономико-математические модели, межнациональные рынки, Всемирная Торговая Организация.

The article is devoted to consideration of possibilities of application of economic-mathematical models in conditions of Russia's accession to the WTO.
Key words:, economic and mathematical models, international markets, international markets, World Trade Organization.

В условиях глобализации экономики особую роль играют межгосударственные организации, осуществляющие различные функции по ценообразованию и конкуренции внешних и внутренних рынков.

Для развития экономики Российской Федерации, а также в рамках необходимого бюджетного и макроэкономического планирования и моделирования экономических процессов, важно изучить и проанализировать влияние ВТО на экономику России.

По мнению Каширкина А.А., современный мир в условиях переплетения интересов государств, бизнес-объединений, транснациональных корпораций, населения различных стран не мыслится без мощного международного вектора, под эгидой которого государства могли бы согласовывать свои позиции по экономическим вопросам. [1]

Таким важным органом стала Всемирная Торговая Организация. **ВТО** (World Trade Organization) - межправительственная организация, занимающаяся вопросами регулирования международной торговли. Создание ВТО юридически оформлено специальным Соглашением о ее учреждении. Официально ВТО функционирует с 1 января 1995 г. Она призвана контролировать выполнение всех многосторонних соглашений, заключенных в результате Уругвайского раунда, и договоренностей, которые могут быть достигнуты в будущем. [2]

ВТО была создана в результате совершенствования Генерального соглашения по тарифам и торговле (General Agreement on Tarrifs and Trade, GATT, ГАТТ) от 30 октября 1947 г

По мнению ряда исследователей, вхождение в ВТО крупных региональных интеграционных формирований, таких как Европейский союз или формирующийся внутри ВТО латиноамериканский таможенный союз MERCOSUR, приводит к существенному изменению роли ВТО в регулировании торговых потоков и порядка рассмотрения и разрешения конфликтных ситуаций между государствами, входящими в региональные интеграционные формирования [1,2,3,4]. В работах Т.М. Дерендяевой и Г.А. Мухиной рассмотрены прикладные экономические модели применительно к отдельно взятому региону [1,2]. В статье «Проблемы двухстороннего развития туризма и трансграничного сотрудничества в Балтийском регионе» подчеркивается роль интеграционных процессов на постсоветском пространстве [2]. Как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе, государственным органам, осуществляющим экономическую политику, так

и предпринимателям, осуществляющим предпринимательскую и инвестиционную деятельность, необходимо использовать методы моделирования, учитывающих не только математические, статистические и эмпирические показатели, курсы валют и тенденции евразийской интеграции, но и ряд политических аспектов. В статье Т.М. Дерендяевой и Г.А. Мухиной «Индикаторы устойчивого развития региона» отмечается, что усиление экономических связей, прямым образом отражается на макроэкономических показателях, возможно, поэтому экономические модели, используемые для объяснения происходящих процессов, выработки экономической политики, прогнозирования состояния региональных экономик зачастую оказываются малоэффективными [1]. Применение математических моделей в долгосрочной перспективе, в условиях свободного валютного рынка возможны ошибки, связанные с внешними рисками и геополитической ситуацией. Использование экономико-математических моделей в среднесрочной перспективе, желательно использовать дискретно-событийное моделирование.

Важно отметить, что согласно Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации, ВТО обеспечивает общие институциональные рамки для осуществления торговых отношений между ее членами в вопросах, относящихся к соглашениям и связанным с ними правовым документам. ВТО способствует выполнению, применению и действию настоящего Соглашения и Многосторонних торговых соглашений, содействует осуществлению их целей, а также обеспечивает рамки для выполнения, применения и действия Торговых соглашений с ограниченным кругом участников. ВТО является форумом для переговоров между ее членами по вопросам их многосторонних торговых отношений, относящимся к соглашениям, которые содержатся в Приложениях к настоящему Соглашению. По решению Конференции министров ВТО может также являться одним из форумов для дальнейших переговоров между ее членами, касающихся их многосторонних торговых отношений, а также обеспечивать рамки для применения результатов подобных переговоров. В целях достижения большей согласованности при проведении глобальной экономической политики, ВТО сотрудничает, когда это целесообразно, с Международным валютным фондом и Международным банком реконструкции и развития и связанными с ним агентствами.

Таким образов государства члены ВТО обязаны соблюдать множество международных соглашений, являющихся основой экономических отношений между государствами [4].

Экономическое моделирование в рамках развития экономики России, необходимо осуществлять в рамках развития сценариев, а также с учетом так называемого ситуационного моделирования. Фактически экономические процессы, с учетом правил ВТО и западных санкций необходимо

прогнозировать в среднесрочной перспективе, с учетом ситуационного моделирования. Важно отметить, что в ситуационных моделей необходимо отражать структуру связей показателей, характеризующих рынок труда, инвестиционные, демографические, миграционные процессы, осуществлять их прогнозирование, по трем сценариям. Первый сценарий – сохранение существующих тенденций, второй сценарий – отмена существующих санкций западных стран и соблюдение условий ВТО по окончании переходного периода, третий сценарий – расширение существующих санкций западных стран и не соблюдение условий ВТО.

Фактически, новое направление в моделировании – ситуационное моделирование, желательно использовать в рамках экономических прогнозов, для предположения о развитии экономических ситуаций, как в рамках бюджетного планирования, так и в рамках принятия решения об инвестициях или ценообразовании [3]. Учитывая специфику ВТО, при осуществлении моделирования, в целях создания прогнозов, необходимо учитывать не только макроэкономические показатели России и государств-членов Общества, а также политические риски. Фактически, в новых социальных и экономических реалиях, моделирование необходимо осуществлять в рамках нескольких государств, с учетом специфики национальных рынков и соответствующего законодательства.

Использованные источники:

1. Дерендяева Т.М.,. Мухина Г.А. Индикаторы устойчивого развития региона. Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. Выпуск №2 (36). Калининград: Калининградский филиал СПбУ МВД России, 2014.- С. 157-160.
2. Дерендяева Т.М., Мухина Г.А. Проблемы двухстороннего развития туризма и трансграничного сотрудничества в Балтийском регионе. Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. Выпуск №2 (40). Калининград: Калининградский филиал СПбУ МВД России, 2015. - С. 142-145.
3. Каширкина А.А., Морозов А.Н. Россия, Евразийский экономический союз и Всемирная торговая организация: монография. М.: ИЗиСП, ИНФРА-М, 2014. 295 с.

УДК 316.7

Шафигуллин И.Ф.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЯ СИМПАТИИ

Аннотация. *В данной статье рассмотрен имидж делового человека, понятие имиджа и психология симпатии. Разработка имиджа*

необходима для усиления привлекательности личности, следовательно, симпатия играет важную роль.

Ключевые слова: *деловой человек, имидж, симпатия, модель поведения, внешность, отношения людей, ролевой статус.*

Сорвешь с человека маску, а лица-то нет! Имидж!

Капитанов

Имидж – своего рода маска, создающая у людей то впечатление, в котором нуждается его создатель. Это облик, форма проявления жизни человека, благодаря которым на вид выставляются необходимые качества. Для эффекта личного обаяния в профессиональной среде значимы: здоровье, внешность, рост, красота, самоуважение, легкость адаптации к новым условиям, умение сохранять уверенность в кругу незнакомых людей, желание лидерства, доброжелательность к инакомыслию и спорам, проникновенное обращение к людям, нуждающимся в помощи, умение управлять собой.

Чем шире круг людей, к которым относится личность, тем труднее ей рассчитывать на успех социального восприятия [1].

Преуспевает тот, кто: доставляет окружающим удовольствие; соответствует ожиданиям; умеет удовлетворять потребность взаимного переживания.

У разных слоев разные ожидания, поэтому при разработке имиджа следует учитывать, на кого Вы ориентируетесь, для кого строите свой имидж [2]. Есть модели поведения в официальном и неофициальном общении. Модель поведения оправдана, когда она «покупается». Нужно, чтобы сформировалась мысль: «Я его знаю, он – хороший, он – годится».

Модели поведения – это такие варианты, которые помогают личности быть привлекательной.

Роль (амплуа) – корректирующий фактор поведения личности. Принятие на себя определенной роли помогает поведению придать конкретно личностный характер, внутренне дисциплинирует.

Ролевой статус обязывает к соблюдению целого ряда правил. Имидж в деловом общении является тем личностным инструментом, с помощью которого создаются доверительные отношения.

Одежда может выразить следующие моменты: необходимую информацию об организации, в которой Вы работаете; ваше положение внутри организации; ваше отношение к самому себе.

По исследованиям в области менеджмента американских и японских ученых стабильных успехов добиваются фирмы, где царит спокойная морально-психологическая обстановка. Она возможна там, где менеджеры

уважаемы и вызывают доверие к себе. Для этого их образ должен соответствовать следующему «идеальному» типу руководителя: твердый, но одновременно гибкий; серьезный, но с чувством юмора; дружелюбный, но умеет держать дистанцию; преданный своему делу, но не теряет головы, как при успехах, так и при поражениях; мечтательный, но с сильно развитой волей; готовый идти на риск, но основательно все просчитавший [4; 7].

Психология симпатии

Я есть то, с чем я себя идентифицирую.

Имидж – это сложившийся в массовом сознании, в общественной психологии, всегда эмоционально окрашенный образ кого-то или чего-то.

Имидж – субъективная картина мира или его субъектов, включающая самого субъекта, других людей, пространственное окружение и временную последовательность событий. Имидж – это образ, форма знания, результат и цель восприятия.

Люди не только воспринимают и познают друг друга, но и относятся друг к другу. Для того, чтобы с тобой общались, ты должен вызывать симпатию.

Симпатия (аттракция) – оценочный эмоционально окрашенный компонент, возникновение привлекательности одного человека для другого. Люди, вовлеченные в положительные эмоциональные отношения, имеют тенденцию оценивать друг друга более высоко, и наоборот.

Внешние данные. Оценка физической привлекательности происходит с учетом принятых в данной культуре норм. Существует стереотип: «Красивый – значит хороший». Приписывание интеллекта и профессионализма положительно связано с физической привлекательностью для субъектов-мужчин и отрицательно для субъектов-женщин. На симпатию влияют тембр голоса, конституция, удачливость. Большей популярностью пользуются люди, предпочитающие смотреть в глаза собеседнику, улыбающиеся. Любое повышение настроения субъекта делает его более доброжелательным по отношению к другим [5; 6].

Человек, находящийся в более комфортных условиях, позитивнее относится к другим людям. Температура, скученность в помещении, пространственная близость оказывают влияние на состояние человека [3]. Страх способствует усилению привлекательности тех субъектов, которые находятся в таком же или худшем положении.

Факторы для стабилизации эмоциональных отношений: адекватная организация взаимоотношений; наличие у партнеров определенных личностных свойств; включенность партнеров в совместную деятельность.

Отношения людей – это всегда работа, часто трудная, не терпящая перерывов. Правильно, когда в этом процессе принимают активное участие обе стороны. Однако в реальной жизни иногда приходится работать в этом направлении одной стороне. Такое взаимодействие требует большого

напряжения физических и эмоциональных сил.

Распад эмоциональных отношений тяжел для человека, оказывает деструктивное воздействие на его психическое состояние [10; 11].

В заключение статьи можно сделать следующие выводы:

1. деловой имидж заключается в единстве всех форм его выражения. Именно их гармоничное сочетание и постоянство проявления делают стабильным доверие и уважение к деловому человеку со стороны его коллег, партнёров и клиентов, создают у них уверенность в его компетентности, деловитости, моральной и физической надёжности;

2. главное в культуре деловой одежды мужчин и женщин, как на работе, так и на приёме – не ультра модность и роскошь, а чувство меры, вкус и целесообразность;

3. хорошие манеры делового человека при формировании его положительного политического и делового имиджа имеют не меньшее, а, пожалуй, большее значение, чем его внешний вид [8; 9].

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. 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. Игебаева Ф.А. Профессиональная самореализация в свете гендерных отношений. В сборнике: Психология отношений и человеческие ресурсы в современном российском обществе: тенденции, проблемы и перспективы. Цент прикладных научных исследований. Москва, 2010, С.117-120.
8. Мухаметгалиева Ч.И. Теория самоактуализации личности студента и студенческая жизнь // Студент и аграрная наука. Материалы VIII

студенческой научной конференции . 2014. С. 137-139.
9. Назаров Т.З. Социальная самоидентификация представителей малого бизнеса // Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. Уфа, 2005.
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.
11.Гарифуллина Э.Ф. Имидж делового человека. В сборнике: Научно-исследовательская работа студентов. Материалы научной сессии. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан, Башкирский государственный аграрный университет, Совет молодых ученых. 2007. С. 149.

УДК 330.332

Шафикова Л.Ф.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
направление «Экономика»
Иванова Е.В.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
направление «Экономика»
Курманова Л.Р., доктор.э.н.
научный руководитель, профессор
Нефтекамский филиал БашГУ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматривается проблема определения понятия «Инвестиционный портфель» на примере Республики Башкортостан. Решение данной проблемы поможет в совершенствовании теоретической составляющей данного финансово-правового института.

Abstract: The article deals with the problem of the definition of "Investment portfolio" in the example of the Republic of Bashkortostan. The solution to this problem will help to improve the theoretical component of the financial law Institute.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, инвестиции, валовой региональный продукт, основной капитал.

Keywords: investment portfolio, investment, gross regional product, fixed capital.

Российские регионы представляют большой интерес для инвесторов. Башкортостан – развитый в экономическом и социальном отношениях регион и стабильно входит в первую десятку субъектов Российской Федерации по основным макроэкономическим показателям.

Башкортостан является одним из ведущих индустриальных и сельскохозяйственных регионов Российской Федерации. Республика – один из основных нефтедобывающих регионов страны, центр химической промышленности и машиностроения. Ведущими отраслями специализации являются топливная промышленность, химия и нефтехимия, электроэнергетика, металлургия, машиностроение, сельскохозяйственная, легкая и пищевая промышленности. В республике созданы научно-производственные кластеры в энергетике, химии, машиностроении и ряде других отраслей, включающие в себя центры подготовки кадров, исследовательские институты, опытные производства и промышленные комплексы.

В 2016 г. объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 117,2 млрд. руб., 97,5% к уровню аналогичного периода

Основной «инвестиционный портфель» республики образуется в сферах: обрабатывающих производств (43,9%), электроэнергетики(22,7%) и сельского хозяйства(17%). Наибольшая поддержка со стороны правительства направлена в сферы промышленного производства и агропромышленного комплекса, поскольку именно данные сферы находятся лишь в стадии развития. Сегодня в республике в стадии подготовки и реализации находятся 319 инвестиционных проектов на сумму 267 млрд. руб.

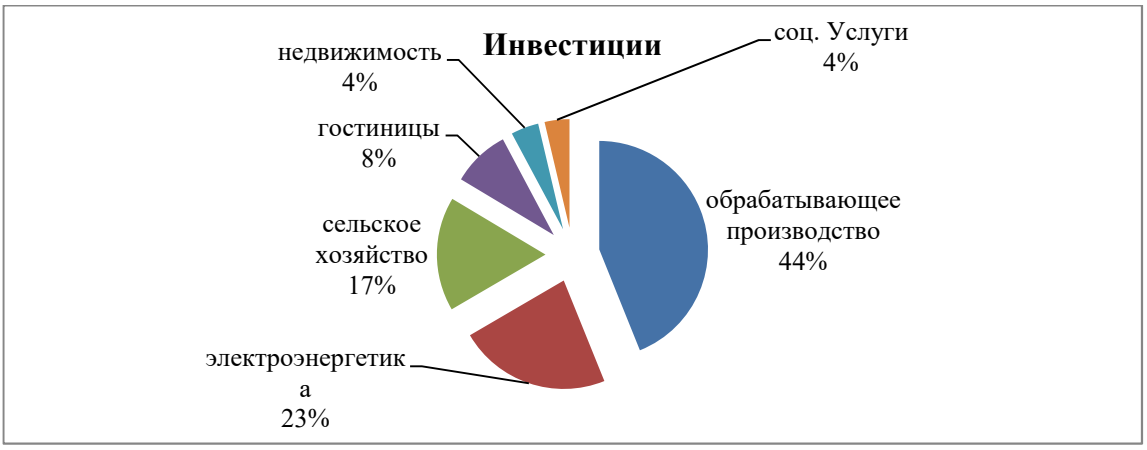


Рисунок 1– Инвестиционный портфель Республики Башкортостан, в %

По объему валового регионального продукта и инвестиций в основной капитал республика занимает 10 место среди субъектов Российской Федерации, вводу в действие жилых домов – 5 место, сельскому хозяйству,

объему платных услуг населению и экспорта – 7 место, обороту розничной торговли и объему работ, выполненных по виду деятельности "Строительство", – 8 место, обороту организаций – 9 место.

Как уже было сказано выше, 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 г., 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 %. По данным Башкортостанстата объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство", в январе-апреле 2015 г. оценивается в размере 33059,0 млн. руб. или 104,8% к январю-апрелю 2014 г. Крупными и средними организациями за январь-апрель текущего года по чистому виду экономической деятельности «Строительство» выполнено работ и услуг на 12432,4 млн. руб. (104,7% к январю – апрелю 2014 г.), из них 80,0% приходится на строительство зданий и сооружений, 17,2% – на монтаж инженерного оборудования, 0,9% – на подготовку строительного участка, 1,2% – на производство отделочных работ и 0,7% – на аренду строительных

машин и оборудования. На конец апреля 2015 г. крупными и средними организациями вида деятельности «Строительство» заключено договоров строительного подряда и прочих заказов (контрактов) на последующие периоды на 6,0 млрд. руб., что может обеспечить их работой почти на 2 месяца.

За счет всех источников финансирования в январе-апреле 2015 г. введено в действие 8197 квартир общей площадью 676,5 тыс. кв. метров, что превышает уровень аналогичного периода 2014 г. на 24,1%. Фактическая средняя стоимость строительства жилых домов для заказчиков республики (без индивидуальных застройщиков) сложилась на уровне 35490 руб. за 1 кв. метр, в том числе отдельно стоящих жилых домов без пристроек, надстроек и встроенных помещений – 34457 руб. Населением за свой счет и с помощью кредитов построено 3699 собственных жилых домов площадью 443,7 тыс. кв. метров или 104,8% к январю-апрелю 2014 г. В структуре жилищного строительства их доля составила 65,6% (в январе-апреле 2014 г. –77,7%). По данным Госстроя РБ на рынке новостроек наблюдается низкая покупательская способность. Отсутствие у населения "живых денег", резкое ограничение кредитования застройщиков, приводит к увеличению сроков строительства. Также из-за постоянных скидочных акций застройщиков, особенно эффективных для маленьких квартир, рынок показывает снижение. Вторичный рынок более активен, но в последние 2 месяца наблюдается относительный застой. Инфляция и жесткие ограничения по ипотечному кредитованию населения также неблагоприятно сказываются на покупательской способности населения, сдерживая сделки на вторичном рынке. Доля аварийного жилья в жилищном фонде (от общей площади жилищного фонда) – 0,38%. Несмотря на положительную динамику показателей в жилищной сфере, имеются предпосылки к спаду будущих объемов жилищного строительства у застройщиков в связи с проблемами финансирования инвестиционных проектов (доступа к кредитным ресурсам). Сократилось количество сделок (почти минимальное) на рынке новостроек, особенно крупных проектов, где идет микрорайонная застройка. Основная причина – резкое ограничение кредитования застройщиков.

В структуре оборота розничной торговли в январе-апреле 2015 г. удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий и непродовольственных товаров составил соответственно 50,1% и 49,9%, (в январе-апреле 2014 г. соответственно 49,7% и 50,3%). Пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий населению продано на 107,8 млрд. руб. или 86,3% к январю-апрелю 2014 г., непродовольственных товаров соответственно на 107,3 млрд. руб. или 93,0%. На 1 мая 2015 г. объем товарных запасов в организациях розничной торговли составил 19,5 млрд. руб., в днях торговли – 45 дней. Оборот общественного питания сложился в сумме 7,4 млрд. руб., или 84,3% к январю-апрелю 2014 г.

А в добыче полезных ископаемых в 2015 г. отгружено продукции на сумму 67191 млн. руб., в т.ч. добыто топливно-энергетических полезных ископаемых 55125 млн. руб. (115,1%). В структуре промышленного производства республики более 70% объема отгруженной продукции приходится на деятельность предприятий обрабатывающих производств. С начала года ими отгружено продукции на сумму 303137 млн. руб. (104,3% к уровню января-апреля 2014 г.). В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды отгружено продукции собственного производства, выполнено работ и оказано услуг на сумму 43022 млн. руб. (107,0% к январю-апрелю 2014 г.).

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время республика уверенными темпами движется вперёд, о чем свидетельствует показатель роста объёма инвестиций в основной капитал. На протяжении последних нескольких лет Башкортостан стабильно входит в пятерку регионов с минимальными экономическими рисками, а также в десятку регионов с максимальным экономическим потенциалом. Наибольшая поддержка со стороны правительства направлена в сферы промышленного производства и агропромышленного комплекса, поскольку именно данные сферы находятся лишь в стадии развития. Также следует отметить, что наибольшее количество инвестиционных проектов реализуются в Уфимском, Стерлитамакском и Благоварском районах.

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/

УДК 334.7

Шаханович Д.В.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
Кубанский Государственный университет
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена особенностям функционирования малого бизнеса в современных условиях. Рассматривается его роль и влияние на экономику страны. Был проведен анализ различных данных, характеризующих положение малого предпринимательского сектора в России, рассмотрены основные факторы, препятствующие его росту и развитию. Сформулированы предложения и рекомендации по повышению эффективности малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, развитие, предпринимательство, перспективы, тенденции, экономический рост.

Shakhanovich D.
student
3 курс, факультет «Экономический»
Kuban State university
Russia, Krasnodar

ROLE AND FEATURES OF FUNCTIONING OF SMALL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the peculiarities of the functioning of small business in modern conditions. It considers its role and impact on the economy. An analysis was conducted of various data describing notched small business sector in Russia, considered the main obstacles to its growth and development. The proposals and recommendations for improving small businesses.

Keywords: small business development, entrepreneurship, perspectives, trends and economic growth.

Формирование и развитие рыночной системы и рыночных отношений базируется на свободном и равноправном сосуществовании субъектов в различных секторах экономики. Говоря о структуре рынка, выделяют предприятия крупные, средние и малые.

Государством установлен ряд признаков, согласно которым предприятие может быть занесено в категорию малых. Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 N 209-ФЗ, юридические лица и индивидуальные предприниматели считаются объектами малого или среднего предпринимательства, если они удовлетворяют трем критериям

относительно структуры собственности, численности рабочей силы и объема выручки. Во-первых, доля собственности, принадлежащей одному или нескольким юридическим лицам, не должна превышать 25%. Во-вторых, количество сотрудников не должно превышать ста человек. В-третьих, выручка без учета НДС для малого предприятия не должна превышать 800 миллионов рублей [6].

В современных условиях прогрессивная экономическая система все более опирается на свой малый предпринимательский сектор, который позволяет регулировать процессы и реализовывать задачи экономического и социального характера [3]. В странах с развитой рыночной экономикой доля малых предприятий в структуре ВВП составляет около 60% [5].

Малый бизнес признанно считается важнейшим фактором, определяющим экономическое, политическое и социальное развитие любого государства, так как именно предприятия малого и среднего бизнеса играют наиболее весомую роль в обеспечении рабочими местами значительной части населения, развития конкурентной среды и пополнении бюджета страны [2]. То есть, малый предпринимательский сектор выступает не только как экономический агент, работодатель, производитель товаров и услуг, налогоплательщих и инноватор, но и несет в себе важнейшую социальную значимость. Каждый человек имеет возможность реализовать свой предпринимательский потенциал, проявить творческие способности. Также, через организацию предприятий данного сектора в производства могут быть вовлечены различные группы населения, включая социально уязвимые, к примеру учащиеся, молодежь и другие.

Малый предпринимательский сектор функционирует под влиянием ряда особенностей, которые могут выступать своего рода ограничителями их развития, к примеру недостаток финансирования, высокая степень зависимости результатов деятельности от деятельности руководителя, ограниченность доступа к ресурсам, трудности поиска места на рынке для реализации продукции и так далее. Однако малый бизнес имеет множество сильных сторон, формирующих его преимущество над крупными предприятиями. Во-первых, это его мобильность. Малые предприятия способными гораздо быстрее реагировать на изменения условий на рынке. Во-вторых, малые предприятия имеют четкую ориентацию на потребности клиентов, возможность производства ограниченными партиями с относительно небольшими при этом затратами. В-третьих, они имеют упрощенную структуру управления, лишенную ненужных звеньев. К тому же, именно в сфере малого предпринимательства наиболее быстро разрабатываются и внедряются новые технологии, так как такие предприятия охотней идут на риск, работая в неперспективных отраслях.

Успешная посткоммунитическая реструктуризация российской экономики проходит за счет роста частных фирм, и развитие малого бизнеса

является одним из ключевых элементов развития хозяйственной жизни общества.

Согласно данным статистики, доля малых предприятий в структуре ВВП составляет около 20-25% [6], значительно ниже, чем в других развитых странах. По данным исследования, проведенного британской аудиторско-консалтинговой компанией EY, являющейся одной из крупнейших в мире, число малых и средних предприятий на 1000 человек в 2,5 раза ниже, чем среднем в Европе, а занятость в сегменте — в 1,7 раза [1]. Однако все эти факторы поддерживают значительный потенциал роста сегмента малого и среднего бизнеса в России и укрепление его роли в экономике. Также можно говорить об увеличении спроса на финансирование в сфере малого бизнеса, особенно от начинающих предпринимателей и микропредприятий, имеющих ограниченный доступ к средствам.

Одна из наиболее веских причин, препятствующих развитию малого предпринимательства в Российской Федерации, безусловно, — финансовая. Она проявляется в том, что бизнес зачастую оказывается нерентабельным из-за высокой налоговой нагрузки. Со стороны государства наблюдается тенденция к ужесточению налогового режима. Так, с 1 января 2015 года компании, которые работают по упрощенной системе налогообложения, вынуждены платить налог на недвижимое имущество, что, по данным исследования общественного объединения предпринимателей «ОПОРА России», может увеличить их фискальную нагрузку приблизительно на 200 млрд рублей [4]. Поправки такого рода не способствуют укреплению малого бизнеса в стране. Чтобы удержать свои позиции, наиболее вероятно предпринимателям придется либо повышать цены на продукцию, либо сокращать инфраструктуру, либо использовать различные схемы ухода от налогов, что будет оказывать негативное воздействие на бюджет государства.

Также в качестве фактора, замедляющего развитие малого предпринимательского сектора в России, можно выделить нехватку современных управленческих навыков у менеджеров и руководителей. Это была гораздо менее значительная проблема в начале пути становления рыночной экономики в стране, когда зарождающийся русской рынок нуждался в предпринимателях, умеющих рисковать, способных определить свою рыночную нишу и начать бизнес.

Наконец, наиболее остро проявляющим себя на данный момент фактором, негативно влияющим на развитие малого и среднего бизнеса, предприниматели выделяют нестабильность экономической ситуации в целом в связи с нестабильностью курсе рубля и снижением спроса на внутреннем рынке.

Если же фирма все же сумела зарекомендовать себя, то её основными приоритетами в условиях все более острой конкурентной борьбы на рынке

становятся устойчивость и стабильный рост, а это непременно требует адекватных управленческих навыков. Последнее, как отмечалось ранее, в дефиците, не в последнюю очередь из-за относительной незрелости рыночной экономики России. Недостаточно времени прошло для формирования устойчивой корпоративной культуры и нового слоя современных высококвалифицированных бизнесменов, способных эффективно управлять предприятием. Эта проблема особенно актуальна для небольших фирм, которые редко могут позволить себе нанять профессиональных менеджеров, и где владельцы, как правило, обучаются искусству и науке управления без чьей-либо помощи. Наиболее рациональным решением проблемы для данных субъектов предпринимательства может быть бизнес-консалтинг, который накапливает и распространяет необходимые знания и навыки, в последние годы он набирает все большую популярность.

Также важным моментом является структура малого бизнеса Российской Федерации. На данный момент наиболее высокие темпы роста наблюдаются именно в торговой отрасли и сфере услуг, где осуществляется довольно быстрый капиталооборот и минимальный риск банкротства. А концентрация производственных предприятий довольно низка, то есть малые предприятия выполняют в основной массе лишь посредническую функцию. Они никак не способствуют развитию инновационных процессов и технологий и внедрению их в массовое производства, а также диверсификации производства, что является одним из основополагающих факторов, являющихся причиной особой важности данного сектора экономики. Данная тенденция свидетельствует прежде всего о неэффективности политики государства, которое должно стремиться максимально стимулировать производство внутри страны, особенно учитывая нынешнюю ситуацию на мировом рынке. Это может осуществляться путем технической, технологической, финансовой и информационной поддержки малых производственных предприятий, а также необходимо продумать концепцию подготовки и поддержки начинающих предпринимателей.

То есть, для обеспечения устойчивого роста и развития малого бизнеса государству и обществу необходимо выработать механизмы оказания технической, научно-технологической, информационной и финансовой поддержки для перехода данного сектора из сферы услуг в производственную, а также обеспечить совершенствование трудовых ресурсов бизнес-среды путем повышения уровня подготовки молодых предпринимателей.

Государство также нуждается в более совершенной нормативно-правовой базы. Это связано с высокой бюрократизацией и наличием большого количества барьеров и административных ограничений

предпринимательской деятельности.

Необходимо делать упор на разработку и реализацию программ поддержки наиболее конкурентоспособных и ориентированных на экспорт субъектов малого и среднего предпринимательства, формировать условия для кредитования предпринимательства банками, развития институтов финансирования. В нынешних условиях для небольших предприятий, неспособных предоставить поручительство либо имущество под залог, получение кредита на развитие и повышение конкурентоспособности становится практически невозможным. Поэтому необходимо скорректировать трудности, связанные с отсутствием специальных банковских учреждений, занимающихся обслуживанием малого бизнеса.

При соблюдении данных рекомендаций Россия может постепенно выйти на среднеевропейский уровень развития малого и среднего бизнеса.

Использованные источники:

1. Британская аудиторско-консалтинговая компания Ernst & Young — британская аудиторско-консалтинговая компания [Электронный ресурс]. URL: http://www.ey.com/
2. Гелета И.В., Захарченко И.Э. Пути повышения конкурентоспособности предприятия// Гуманитарные научные исследования. 2015. № 7-2 (47). С. 143-146.
3. Махмудова М.М., Королева А.М. Анализ современного состояния малого предпринимательства в Тюменской области //Вестник Пермского университета, 2015. №1. С. 69-78
4. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: http://opora.ru/
5. Статистическая служба Европейского союза [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/

УДК 657

Шахпеленгова З.В.
студент 4 курса
Экономический факультет
Раджабова М.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам и перспективам развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аутсорсинг, оптимизация издержек, услуги.

Annotation: This article focuses on the problems and prospects of development of outsourcing accounting services in Russia.

Keywords: accounting, outsourcing, cost optimization, service.

Одним из основных элементов в деятельности любого предприятия является грамотная организация ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности и ее сдача в контролирующие органы.

Сегодня Федеральным законом «О бухгалтерском учете» руководству предприятий дается возможность выбора: вести бухгалтерский учет своими силами, создавая бухгалтерскую службу, либо нанять для ведения бухгалтерского учета и составления отчетности стороннюю организацию - это явление получило название – аутсорсинг.

В ряде основных преимуществ пользования услугами аутсорсинга бухгалтерского учета можно выделить следующие:

1) возможность для руководителей предприятия уделять больше внимания основному бизнесу, не отвлекаясь на управление бухгалтерией;

2) привлечение аутсорсера к ведению бухгалтерского учета обходится намного дешевле, чем ежемесячные выплаты и содержание штата бухгалтеров;

3) подобрать образованного и опытного специалиста в сфере бухгалтерии не всегда легко, поэтому, нанимая специализированную организацию можно обеспечить предприятию грамотный бухгалтерский учет, поскольку аутсорсинговая организация содержит высокооплачиваемых аттестованных профессионалов;

4). особенно востребованы бухгалтерские услуги в самом начале деятельности предприятия, например, при сдаче нулевого баланса. Если предприятие осуществляет одну-две проводки, то просто нерационально держать собственного бухгалтера.

Как правило аутсорсинговые организации предоставляют следующие виды услуг:

- ведение бухгалтерского учета в полном объеме в организациях по российским стандартам или МСФО;
- ведение налогового учета;
- полное или частичное восстановление бухгалтерского учета;
- формирование системы бухгалтерского учета на предприятии с учетом специфики деятельности;
- формирование учетной политики для целей бухгалтерского, налогового учета, учета по МСФО;
- оптимизация документооборота, разработка методологии по управлению внутренними процессами в бухгалтерии организации;

- предоставление консультаций по сопровождению сложных хозяйственных операций;
- информационно-консультационная поддержка деятельности бухгалтерских служб;
- тестирование специалистов бухгалтерских и финансовых служб;
- методологическое сопровождение постановки внутреннего аудита в организации;

Несмотря на рассмотренные выше достоинства, «бухгалтерский аутсорсинг» в России пока не очень распространен. Это связано со следующими причинами:

- во-первых, многие просто не знакомы с принципами работы бухгалтерского аутсорсинга;
- во-вторых, организации боятся потерять контроль над финансовой ситуацией, избегают доверять коммерческие тайны посторонним организациям;
- в-третьих, при передаче документов аутсорсинговой фирме предприятия-заказчики боятся за их сохранность. Возникает необходимость в ежемесячном сборе всех документов для составления реестра. Установление связей и самого процесса взаимодействия занимает обычно определенное количество времени.
- в-четвертых, некоторые хозяйствующие субъекты ведут полулегальный бухгалтерский и налоговый учет, что в свою очередь ведет к незаинтересованности в какой бы то ни было открытости;
- в-пятых, для крупных хозяйствующих субъектов передача бухгалтерского и налогового учета на аутсорсинг, как правило, ведет к снижению оперативности в учете;
- еще один «минус» использования бухгалтерского аутсорсинга – это отсутствие контроля над деятельностью аутсорсинговой компании;
- аутсорсеры не всегда могут досконально разобраться в специфике работы организации-заказчика, что часто влияет на отражение информации в учете и др.

Все рассмотренные недостатки никаким образом не снижают преимущества аутсорсинга. При правильном выборе аутсорсинговой компании, при правильном заключении договора с ней можно до минимума сократить все возможные риски аутсорсинговой деятельности.

Значительной проблемой внедрения, широкого использования и развития аутсорсинговых услуг бухгалтерского учета в России является отсутствие законов, регламентирующих такую деятельность. В российском законодательстве как таковое понятие «аутсорсинг» отсутствует. Статья 421 ГК РФ гласит, что граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Один из возможных вариантов заключения договоров - договор возмездного оказания услуг. Однако, такие договора практически не

учитывают специфику деятельности, характер взаимоотношений клиента и аутсорсера.

Кроме того, существуют такие ограничивающие факторы, как общеэкономическая ситуация, модели ведения бизнеса, отсутствие долгосрочных контактов и профессиональных кадров в области предоставления аутсорсинговых услуг. А по действующим аутсорсинговым организациям полностью отсутствует общая информационная база.

В нашей стране спрос на услуги аутсорсеров за последние 10 лет ежегодно увеличивается на 40 - 50%, но востребованы они пока чаще всего западными компаниями, осуществляющими свою деятельность в России. По данным компании «Coleman Services», доля заказов со стороны российских организаций сегодня составляет примерно 10%.

Для дальнейшего развития аутсорсинга в России необходимо осуществить целый комплекс мер, который будут направлен на создание соответствующих благоприятных условий. Выделим следующие:

1) разработка законопроектов, которые будут регламентировать аутсорсинговые отношения. С юридической точки зрения, необходимо отрегулировать все условия взаимодействия сторон в рамках оказания аутсорсинговых услуг в договорах, а также узаконить порядок разрешения споров;

2) создание, а в дальнейшем и развитие организаций, как например, международных институтов аутсорсинга и Ассоциации профессионалов в области аутсорсинга, вхождение в международные ассоциации, что должно в дальнейшем привести к использованию российскими компаниями международных стандартов аутсорсинга;

3) оптимизация налогообложения и предоставление налоговых льгот, т.к. процесс развития аутсорсинговых услуг требует государственной поддержки, например, посредством льготного налогообложения;

4) развитие образования в направлении подготовки специалистов в области аутсорсинга;

5) создание общей базы для нахождения партнеров – заказчиков и поставщиков аутсорсинговых услуг.

В заключение еще раз хочется отметить, что в настоящее время целями для применения аутсорсинговых услуг должны стать не только снижение доли издержек, но и повышение качества оказываемых услуг, повышение капитализации хозяйствующего субъекта, высвобождение ресурсов, расширение бизнеса, повышение имиджа и обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ от 6.12.11г. «О бухгалтерском учете».
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Уч. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. М.: Инфра, 2003. 187 с.

3. Курбанов, А. К., Плотников, В. А. Аутсорсинг: методология и практика: монография. – М.: Инфра-М, 2014. 119 с.
4. Раджабова М.Г. Развитие бухгалтерского аутсорсинга // Актуальные вопросы современной экономики. 2015. №3. С.85-93.

УДК 339.1: 339.13: 339.138

Шашнев П.Д.
студент 3 курса
факультет «Управление»
Фетюхин В.И.
студент 3 курса
факультет управления
Половой К.А.
студент 3 курса
факультет управления
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ

На сегодняшний день роль информации оказывается невероятно значительной для общества, которое развивается. Информация здесь важна для абсолютно всех сфер деятельности, в частности, для экономики. В данной статье разобраны ключевые основы маркетинговых коммуникаций на российских рынках.

Ключевые слова: маркетинг, коммуникации, российские рынке, анализ, информация.

Pavel D Shashnev
student
3 grade, Faculty of Management
Southern Federal University
Russia, Rostov-na-Donu
Vadim I Fetyukhin
student
3 grade, faculty of Management
Southern Federal University
Russia, Rostov-on-Don
Kirill A Polovoy
student
3 grade, faculty of Management
Southern Federal University
Russia, Rostov-on-Don

MARKETING COMMUNICATIONS IN THE RUSSIAN MARKETS

Today the role of information is incredibly significant for a society that is developing. The information here is important for absolutely all spheres of activity, in particular, to the economy. In this article, demolished the key fundamentals of marketing communications in the Russian markets.

Keywords: marketing, communication, market, analysis, information.

С помощью актуальной информации управление коммуникационными процессами становится более легким, а передача информации от источника к получателю осуществляется практически без потерь.

Адаптация принципов, которые помогают вести предпринимательскую деятельность, проводится на основе абсолютно новых методов и моделей, которые предназначаются для управления маркетинговыми коммуникациями. Все эти процессы связаны с условиями современного информационного общества.

Государства, которые отличаются высоким уровнем развития рыночной экономики, уделяют действительно немалое внимание информационному обществу. Если до 90-х годов главной считалась традиционная концепция маркетинга, то уже начиная с конца 90-х годов ей на смену начали развиваться интегрированные маркетинговые коммуникации. Именно поэтому большинство предпринимателей решились уделять больше внимания коммуникационным процессам, а также на процесс интеграции. Таким образом, деятельность предпринимателей была направлена на синергетический эффект.

На территории Российской Федерации исторические особенности подтолкнули общество к интенсивному развитию информационного общества. Несмотря на это, только в последние годы действительно наметились прогрессивные процессы. Настоящим толчком для этого стало бурное и хаотичное развитие современного рынка: в это время был создан первичный капитал для потребностей маркетинга. В тоже время вопросы, связанные с маркетинговыми коммуникациями, так и оставались на втором плане.

В большинстве случаев производители России не ориентируются на потребность развития маркетинговых коммуникаций, как это делают международные компании. В данном случае они руководствуются тем, что выделить для этого процесса достаточно средств действительно невозможно. Таким образом, они отдают предпочтение производству качественного продукта, считая, что только одно качество сможет обеспечить большой спрос на изготовляемую продукцию. Современные производители уверены в том, что для приобретения товаров совершенно не нужно развивать маркетинговые коммуникации: потенциальных клиентов можно завоевать с помощью снижения стоимости по сравнению с конкурентными вариантами.

Следует отметить, что уверенность в отсутствии необходимости развития маркетинговых коммуникация закрепилась у отечественных предпринимателей после нескольких кризисных периодов. Именно тогда стоимость продукции играла наиболее важную роль для потенциальных потребителей. Вследствие, оказалось, что на самом деле это было только «мифом», который ничего общего с реальностью современного рынка не имеет.

Такую ситуацию с «мифом» удалось установить во время послекризисного периода: именно тогда начали развиваться абсолютно обратные процессы. Прежде всего, важную роль играли бренды: только известные и рекламируемые марки пользовались большим успехом на потребительском рынке. Таким образом, появилась острая необходимость в рекламировании товаров и услуг с целью получения прибыли.

Благодаря стабилизации социально-экономических процессов в государстве личные доходы граждан неуклонно растут. Поскольку количество доходов населения напрямую связано с количеством покупательской способности, ценовой фактор становится практически второстепенным на сегодняшний день. В настоящее время покупательское поведение не регулируется ценовой политикой, откуда возникает необходимость поиска новых методов и способов привлечения клиентов.

Интенсивное развитие научно-технического процесса привело к существенному росту конкуренции товаров и услуг на современном потребительском рынке. В соответствии с данной ситуацию потребителю довольно сложно ориентироваться в различных предлагаемых производителях продукции, если рассматривать их с точки зрения качества.

Редкими на сегодняшний день считаются товары, обладающие уникальными техническими характеристиками. Даже, если производителю удалось создать такую продукцию, в то же время конкурентные товары могут появиться у других производителей. Именно высокий уровень конкурентоспособности на современном рынке ограничивает компанию-новатора в получении пользы от преимущественных характеристик новосозданного товара из-за многочисленных конкурентов.

Данные тенденции могут объяснить, почему современные компании-производители находятся в постоянном поиске новых способов конкурировать с соперниками на рынке продукции. Поскольку общество все больше склоняется к информационному, для эффективной борьбы с конкурентными производителями компаниям стоит обеспечить себя целым комплексом маркетинговых коммуникаций.

Современный этап развития потребительского рынка нуждается в использовании подходов комплексного характера, что может помочь более легко управлять коммуникационными процессами в рамках маркетинга. В данном случае необходимо разработать на теории и практике модели и

механизмы, которые могут помочь в управлении маркетинговыми коммуникациями в современных условиях. Нельзя обойти стороной и организационно-функциональный вопрос, который нужен для оптимального ведения современной предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день перейти на полностью информационное общество действительно нужно, поскольку этого требует связь с постоянно развивающимся научно-техническим прогрессом. Конец двадцатого века отличился удивительной скоростью изменения технологических укладов современного производства: с помощью инновационных технологий продукция и услуги начали развиваться более интенсивным способом.

Стабильность бизнеса может быть ослаблена благодаря уровню информационной и организационной неподготовленности предприятий к будущим изменениям.

Важнейший показатель, с помощью которого можно проанализировать характер и интенсивность изменений современной предпринимательской деятельности, заключается в развитии и использовании новых технологий информационно-коммуникационного характера. Данный анализ проводится в абсолютно всех областях современного бизнеса. Таким образом, должны расширяться возможности с целью получения прибыли, то есть усиления конкурентоспособности производственного предприятия.

Именно в этот момент и появляется острая необходимость создать новую модель для современной предпринимательской деятельности, которая окажется эффективной в условиях информационного общества. В данном случае специалистам нужно выявить «точки» и методы для обеспечения нормальной адаптации предприятий к новым условиям, повышая его конкурентоспособность.

Основополагающей системой современной деятельности предприятий является управление маркетингом. Благодаря анализу тенденций развития рекламного рынка, который является действительно контрольным параметром для оценивания потребительской активности, рекламная активность продолжает неуклонно расти.

В настоящее время специалисты разделяют методы маркетинговых коммуникаций на три группы:

1) BTL-маркетинг;

2) ATL-маркетинг;

3) TTL-маркетинг.

В рамках BTL-маркетинга рассматриваются такие варианты с целью стимуляции сбыта: личные продажи, выставки, прямой маркетинг, упаковка и спонсорство.

В тоже время ATL-маркетинг является более масштабным понятием, которое заключается в высоко бюджетной и прямой рекламе. Здесь рассматриваются различные виды рекламы: радио-, теле-, наружная, а также

местная (там, где непосредственно осуществляются продажи).

Что касается TTL-маркетинга, то в нем смешиваются абсолютно все технологии, традиционная и непрямая реклама. Поскольку предыдущие две модели маркетинга не способны справляться с объемами развития современного рынка, возникла необходимость создания уникального их сочетания.

Использованные источники:

1. Васильев Г. А., Поляков В.А., Романов А.А. Технологии производства рекламного продукта. - М.: Вузовский учебник, 2010. - 342 с.
2. Поляков В.А., Романов А.Н. Рекламный менеджмент: Учебное пособие. - М.: КУРС: ИНФРА-М, 2012. - 352 с.
3. Романов А.А., Полякова О.В. Использование механизмов маркетинговых коммуникаций в управлении спросом. // Экономическая Теория, Анализ, Практика. Экономика рекламы, маркетинг. № 1, 2011. - С.24.
4. Романов А.А., Синяева И.М., Поляков В.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 384 с.
5. Тарасова Н.Е., Анипченко А.А. Особенности интернет-рекламы на рынке B2B // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 46. С. 27-31.
6. Тарасова Н.Е., Герасименко П.А. Тенденции развития инновационного менеджмента в России // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2012. № 1. С. 59.

УДК 336.71

Шевлякова Т.Н.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. *Финансовая устойчивость коммерческого банка является важнейшей характеристикой его деятельности. При этом это величина непостоянная, которая может изменяться под воздействием совокупности различных внутренних и внешних, субъективных и объективных, благоприятных и неблагоприятных факторов. Исследование таких факторов и учет возможности их влияния на устойчивость банка является одной из главных задач его финансового менеджмента.*

Ключевые слова: *коммерческий банк, финансовая устойчивость, внутренние и внешние факторы*

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик деятельности любой коммерческой организации.

Финансовая устойчивость может рассматриваться как на основе оптимального соотношения между видами активов организации и источниками их финансирования, так и как комплексный показатель, включающий в себя отражение различных аспектов деятельности организации, как «многомерное экономическое явление, на которое оказывает влияние совокупность различных внутренних и внешних факторов [1, с. 27]. В отношении коммерческих банков финансовая устойчивость рассматривается в несколько ином аспекте, учитывая особенности деятельности, отличные от нефинансовых организаций. При этом выделяются различные точки зрения при рассмотрении данного вопроса.

Так, финансовая устойчивость банка может рассматриваться и как его способность в течение длительного времени поддерживать свою кредитоспособность, и как способность противостоять возможным негативным факторам внутренней и внешней среды [2, с. 37], и как способность банка выполнять базовые и новые появляющиеся функции независимо от характера внешних воздействий [3, с. 6].

Соответственно, финансовая устойчивость коммерческого банка определяется как в узком смысле, т.е. с позиции его ликвидности и платежеспособности, так и в широком смысле, т.е. как возможность банка восстанавливать свое состояния после воздействия различных дестабилизирующих факторов. С точки зрения И.И. Можановой «финансово устойчивым будет считаться тот банк, который при наступлении неблагоприятных событий не изменит основных параметров своей деятельности, что не приведет к необходимости изменения клиентами своих целей по отношению к вложенным инвестициям и сбережениям в этом банке» [2, с. 39].

Традиционно факторы, влияющие на финансовую устойчивость банков и банковской системы в целом, делятся на две категории: внутренние и внешние (рис. 1).

Рассмотрим подробнее выделенные факторы. Из организационных факторов, влияющих на устойчивость банка, следует выделить те, которые в совокупности характеризуют уровень банковского менеджмента: внутренний контроль, квалификация персонала банка, уровень транспарентности и корпоративной культуры. К технологическим факторам необходимо отнести используемые банком современные технологии, предоставляемые банковские продукты и услуги, а также организация надзорного процесса в плане обеспечения установленных ЦБ РФ обязательных нормативов. Что касается финансово-экономических факторов, то они являются определяющими. В частности, обязательным

условием сбалансированности работы коммерческого банка является оптимальная структура его активов и пассивов по срокам погашения, валютам, суммам и пр.

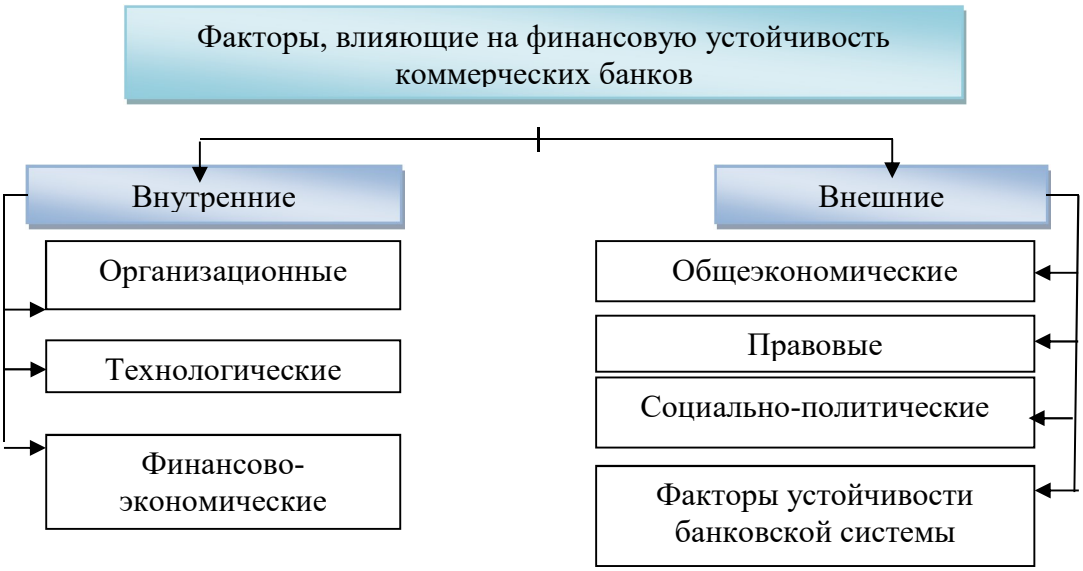


Рис.1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость банков

Внешние факторы классифицированы на несколько основных групп. Во-первых, это общеэкономические факторы, которые определяются уровнем экономических реформ в государстве, инвестиционной активностью отраслей и регионов, рыночной конъюнктурой и состоянием финансового рынка (уровнем денежной эмиссии, темпами инфляции, ставкой рефинансирования и пр.). Во-вторых, это социально-политические факторы, определяемые уровнем стабильности социального и экономического курса правительства, внешнеэкономической ситуацией и состоянием внешнего долга, а также доверие населения к коммерческим банкам и банковской системе государства в целом. В-третьих, правовые факторы, то есть формы и методы правового регулирования банковской деятельности.

В четвертую группу внешних факторов отдельно были выделены факторы, характеризующие устойчивость банковской системы:

– денежно-кредитная политика ЦБ РФ – внедрение базельских принципов; внедрение МСФО. Так, в настоящее время Банк России поэтапно проводит реализацию в российском банковском секторе положений Базеля II, являющегося международно признанным стандартом в области оценки достаточности капитала, в том числе с учетом уровня развития внутрибанковских систем управления рисками, организации надзорных процессов и раскрытия информации банками;

– контрольная политика ЦБ РФ.

Наглядным примером негативного влияния общеэкономических и

социально-политических факторов может послужить ситуация, сложившаяся в стране с конца 2014 г., когда в условиях введения санкций западных стран, девальвации рубля, роста уровня инфляции, стагнации реального сектора экономики и пр. наметилась тенденция ухудшения финансовой устойчивости большинства российских коммерческих банков по основным показателям (в частности, нормативам достаточности базового капитала (Н1.1), основного капитала (Н1.2) и собственного капитала (Н1.0), установленным ЦБ РФ) [5, с. 656].

С другой стороны, для поддержания стабильности деятельности коммерческих банков в сложных экономических условиях Центральным банком РФ были приняты определенные меры банковского регулирования. В числе прочих – поддержание норматива достаточности собственного капитала за счет государственной программы докапитализации через облигации федерального займа и безвозмездной помощи собственников; т.е. отмечается благоприятное влияние правовых факторов.

Таким образом, факторы внутренней и внешней среды способны оказывать как положительное, так и отрицательное влияние. Реакция банка на негативное воздействие факторов показывает, насколько он готов к каким-либо изменениям, чтобы продолжать функционировать в банковской сфере. Обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков является основой эффективной работы всей банковской системы страны. Поэтому основная задача руководства банков, и в т.ч. Банка России, заключается в формировании такой системы управления финансовой устойчивостью, которая была бы гибкой и оперативно реагирующей на внешние «раздражители».

Использованные источники:

1. Муравьева Н.Н. Исследование основных подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №9(37). – С. 26-31.
2. Можанова И.И. Финансовая устойчивость коммерческих банков и нефинансовых организаций: теоретический и практический аспекты // Финансы и кредит. – 2014. – №4 (580). – С. 36-42.
3. Бец А.Ю., Овчинникова О.П. Основные направления обеспечения динамической устойчивости банковской системы // Финансы и кредит. – 2006. – № 22. – С. 5-11.
4. Пухов В. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость коммерческого банка // Вестник института экономики РАН. – 2012. – №4. – С. 106-112.
5. Пантюхова А.С., Муравьева Н.Н. Проблемы развития банковского сектора России в 2015-2016 гг. // Science Time. 2016. – №4(28). – С. 653-659.

Шевченко В.С.
студент 3 курса, гр. 05001421
Косова М.Г.
студент 3 курса, гр. 05001421
Гнида В.П.
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 МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА

Маркетинговые исследования рынка и потребителей является важнейшим направлением современной бизнес-аналитики, позволяющим разработать эффективную стратегию развития, сформулировать обоснованные цели развития организации, принимать адекватные рыночной ситуации управленческие решения [1]. Наиболее часто используемым инструментов проведения маркетингового исследования потребителей является анкетирование потребителей [2]. Анкетирование позволяет собрать необходимую информацию о рынке в относительно короткие сроки, и проанализировать большой массив данных о рынке.

В качестве объекта исследования нами была выбрана продукция белгородского предприятия — «Томмолоко». Исследование проводилось в учебных целях. Вторичная информация была получена с официального сайта компании [3]. Данные сайта говорят о том, что «Томмолоко» — это 60 лет традиций качества на рынке молочной продукции. В производстве используется только экологически чистое натуральное сырье хозяйств Белгородской области. В месяц комбинат выпускает и реализует порядка 2 тысяч тонн молочной продукции.

Молочные продукты производства ЗАО «Томмолоко» знают и любят жители Белгородской, Курской, Воронежской областей, Москвы и Московской области. Потребителями продукции предприятия являются федеральные сети ЗАО «Тандер» («Магнит»), ЗАО «Корпорация ГРИНН», ООО «Европа», детские сады и школы, больницы, промышленные предприятия и около 1200 розничных магазинов [3].

В исследовании мы решили акцентировать свое внимание на одном из продуктов ЗАО «Томмолоко» - масло «Крестьянское». Выбранное масло вырабатывается из свежих качественных сливок высокой жирности, содержит огромное количество витамина А, необходимого для поддержания зрения, функций эндокринной системы, состояния волос и кожи. Молочный жир сливочного масла благодаря температуре плавления 27—34 °С, близкой к температуре организма человека, легко усваивается и сразу дает человеку

энергию. Вот почему бутерброд со сливочным маслом считается отличным завтраком. Он дает нам силы и укрепляет организм [3].

В опросе приняли участие 50 респондентов, среди них 88,4 %женщины и 11,4 % мужчин в возрасте от 18 до 60 лет из разных сфер деятельности (рис. 1). Выборка квотировалась по возрасту. Квоты – равнонаполненные. Метод сбора информации – интернет-опрос [4]. Опрос проводился в 2016 году.

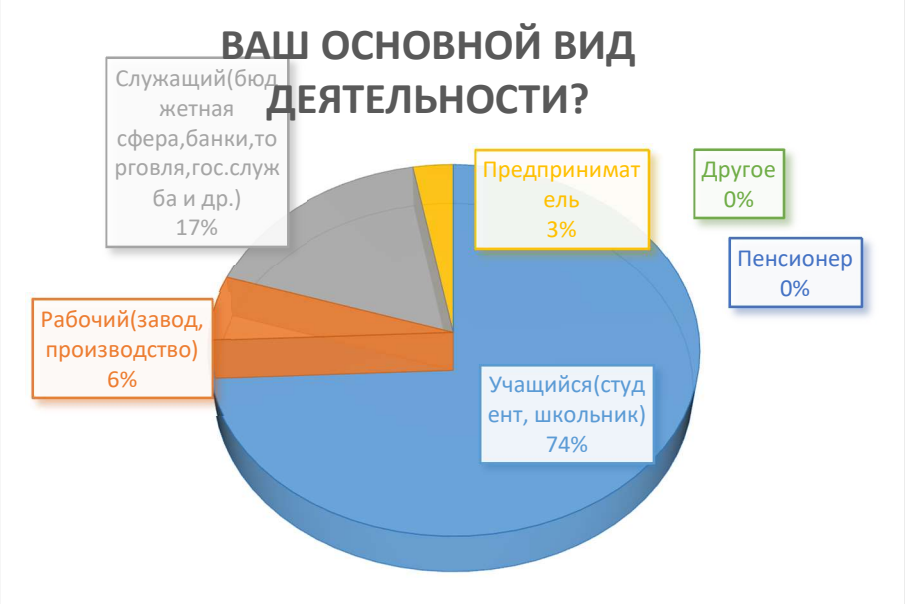


Рис. 1. Основной вид деятельности респондентов

Опрашиваемым была предложена анкета, состоящая из 15 вопросов открытого и закрытого типа. По данным проведенного анкетирования среди опрошенных нами людей у 94,3% покупают сливочное масло, и только 5,7 % ответили «нет». Как часто наши респонденты покупают сливочное масло, мы можем увидеть на представленной ниже диаграмме (рис. 2).



Рис. 2. Частота потребления продукта

На вопрос «Что для Вас является главным критерием в выборе

сливочного масла?» 62,9% ответили, что у них в приоритете качество и вкус масла; 17,1% выбрали своим главным критерием – цену; 14,3%- известность марки; 2,9% -скидки и 2,9% затруднились ответить на этот вопрос. 85,7% респондентов выбирают одну марку сливочного масла, а 14,3% пробуют для себя что-то новое. На диаграмме можно увидеть, какому маслу отдачи предпочтение наши респонденты (рис. 3).



Рис. 3. Потребительское предпочтение сливочного масла

Объем продукта и упаковка бывает разной. Масло, объемом 170г. предпочитают 22,9% опрашиваемых; 200г.- 45,7%; 400г.-14,3%. Весовое масло предпочитают 14,3% респондентов, и только 8,6% покупают масло весом 500 г. Исследование показало, что 8,6% выбирают масло в полимерной таре, 37,1% отдают предпочтение алюминиевой фольге, а 54,3% выбрали бумагу/пергамент.

На диаграмме 4 представлены результаты того, какие цены приемлемы и устраивают покупателей сливочного масла (рис. 4)



Рис. 4. Ожидаемая («справедливая») цена потребителей продкта

Таким образом, подводя итог проведенного анкетирования можно

сделать вывод, что покупатели в возрасте от 18-60 лет отдают предпочтение маслу «Крестьянское» м.дж.72,5%. Большинство респондентов считают, что в среднем одна упаковка сливочного масла должна стоить от 50-70 рублей, а наиболее удобна тара- это бумага/пергамент.

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 ЗАО «Томмолоко». Электронный ресурс. Режим доступа: http://tommoloko.ru/history/
4. Survio. «Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.survio.com

Шевченко В.С.
студент 3 курса, гр. 05001421
Луговская М.В.
научный руководитель, ст. преподаватель
Институт Управления, НИУ «БелГУ»

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ПУТЬ ОТ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ДО ВЫДАЮЩЕГОСЯ БИЗНЕСМЕНА

Аннотация статьи: *в данной статье рассматриваются исторические аспекты предпринимательства, роль предпринимательства в России, статистические данные по малому, среднему и крупному бизнесу.*

Ключевые слова: *бизнес, предпринимательство, Россия, этапы, доходы, активы.*

Изучение прошлого, нашей истории, зарождение того, что мы сейчас имеем и владеем, не маловажный процесс в развитии каждого человека, ведь картина прошлого делает картину настоящего более логичной и конкретной. Наиинтереснейшим, на мой взгляд, является история предпринимательства. Прослеживая происхождение, концепции, этапы развития и становления предпринимательства, можно лучше понять, что движет предпринимателями на протяжении уже многих лет. Данную позицию поддерживают многие ученые, так Палеев Р.Н в своей диссертации «Теоретико-методологические основы становления и развития нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности» сказал: «Нельзя понять экономику нашего времени, не зная, как она сложилась, не зная ее истории… Каждое экономическое явление наших дней имеет исторические корни: оно возникло в связи с определенными экономическими условиями в прошлом и сохраняет их отпечатки» [1].

История российского предпринимательства начинает свое развитие

еще в Киевской Руси. В то время купцы, ремесленники, торговцы являлись предпринимателями и представляли собой все предпринимательство Древнерусского государства. Причины необходимости такого рода деятельности связаны с географическими, экономическими и политическими факторами. Торговле, как основному виду предпринимательства, способствовало географическое положение государства, так как оно располагалось на торговых путях, по которым совершались провозки и обмен продовольствием с другими государствами. Помимо ремесленников-одиночек, так же были широко распространены более сложные организационные формы, такие как артели и подряды. Можно прийти к выводу, что предпринимательство того времени- результат сложных экономических отношений, ведь помимо всего так же имели свое влияние аферисты, использующие ложь и уловки в своих интересах.

Опираясь на современный экономический словарь Бориса Райзберга, предпринимательство – это «инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, Прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя» [2]. Предпринимательство и бизнес очень тесно связаны. Б. Райзберг так же дает определение понятию бизнес. В его словаре бизнес – это «инициативная экономическая деятельность за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получения прибыли и развитие собственного дела» [2]. Предпринимательство и бизнес очень тесно связаны. Если посмотреть на эти два определения, возникает вопрос: В чем же разница? Ответ прост. Между бизнесом и предпринимательством разница в его масштабах.

Какую же роль занимает нас сегодняшний день предпринимательство в России? Куда вообще идет предпринимательская среда и как развивается? Средний бизнес - это важнейший субъект рыночной экономики, поскольку во многом определяет темпы экономического роста и структуру ВВП. Именно предприятия среднего и малого бизнеса являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывающими новые сегменты рынка и развивающими новые производства. В отличие от крупного бизнеса в Российской Федерации, средний и мелкий бизнес не имеют выхода на мировые рынки и чаще всего действуют на внутренних [4]. На сегодняшний день, самым распространённым и востребованным является малый бизнес. К нему можно отнести репетиторство, тренинги, клининговые компании, организация детских праздников, курьерская служба, сельское хозяйство и многое другое. Интересный случай произошел в Канаде. Райан

Росс к 8 лет заработал почти миллион долларов. Всё началось с того, что в возрасте трех лет он построил куриную ферму на заднем дворе дома. У него было 60 куриц и он продавал дюжину яиц за три доллара. Ежедневный заработок юного бизнесмена составлял 15 долларов. После куриного бизнеса мальчик организовал бизнес по стрижке газонов. За час работы он брал 20 долларов, из которых 15 долларов платил наемным работникам. В итоге он получал 5 долларов в час, хотя при этом ничего не делал. Сейчас Райан инвестирует в недвижимость: у него шесть домов – а его личное состояние оценивается в 900 тыс. долларов. На этом школьник-бизнесмен обещает не останавливаться.

К среднему бизнесу относиться предприятия с численностью сотрудников 101-250 человек, годовой доход которых или балансовая стоимость активов не превышает 1000 млн. рублей. Для того чтобы оценить реальный вклад среднего бизнеса в экономику, обратимся к опыту ЕС, где сектор среднего бизнеса образует своеобразный фундамент благополучия наций. Хотя на долю сегмента средних предприятий приходится не более 1% общего количества организаций, именно ими обеспечивается пятая часть, или 20%, общего оборота организаций, 18% общей экономической добавленной стоимости и 17% общей занятости [4]. Примером среднего бизнеса выступает всеми известное Российское предприятие «Яндекс». Компания, чья выручка в прошлом году выросла примерно на 130% и составила 167 млн долларов [5].

Крупный бизнес в Российской Федерации – это предприятия, годовая выручка которых от продажи продукции, выполнения работ или оказания услуг составляет не менее 400,0 млн. руб. и где количество работающих составляет 500 человек и более. Королевский банк Шотландии - это один из крупнейших коммерческих банков в Шотландии. Банк предоставляет широкий спектр финансовых и страховых услуг на территории Великобритании, количество отделений - более 700. Королевский банк Шотландии совместно с Банком Шотландии печатает свои собственные банкноты.

Несомненно, строить свое дело с нуля- это очень сложно. Ходит очень много слухов, что бизнес в России – это «минное» поле: с одной стороны, злые чиновники, бандиты, глупые потребители. Но это просто сплетни и стереотипы. Не стоит думать, что за рубежом все партнеры и клиенты добрые и честные. В России тоже есть свои проблемы и трудности, но со всем можно бороться, стоит лишь перешагнуть через общественное мнение, «дружить» с государственными органами и стремится к своей цели.

Использованные источники:

1. Палеев Р.Н. Теоретико-методологические основы становления и развития нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности: автореферат дис. ... доктора юридических наук: 12.00.01. – М., 2011.

2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
3. http://ur-consul.ru/Bibli/Konspyekt-lyektsiyi-po-kursu-Ekonomika-pryedpriyatiya.4.html
4. http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/l489_%D0%A1%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81_Medium_business_%D1%8D%D1%82%D0%BE
5. https://yandex.ru/company/press_releases/2015/0730

Шевченко В.С.
студент 3 курса, гр. 05001421
Луговская М.В.
научный руководитель, ст. преподаватель
Институт Управления, НИУ «БелГУ»

ВЫБОР ПРАВИЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Аннотация статьи: *в статье рассматриваются различные виды стратегий и их применение на примере успешных компаний.*

Ключевые слова: *бизнес, стратегия,5Р Генри Минцберга ,миссия*

Успешный бизнес- это, прежде всего, бизнес, который постоянно развивается. Каждый человек, желающий стать предпринимателем, должен знать, как выбрать подходящую стратегию для продвижения своего дела.

Актуальность данного исследования бесспорно велика, так как разработка стратегий – это неотъемлемая часть любого бизнеса. Каждый предприниматель это знает, но, тем не менее, каждый год сотни компаний терпят крах.

Объектом исследования в данной статье выступают успешные компании, такие как Apple Inc, Eastman Kodak, Microsoft Corporation , Ford Motor Company .

Предмет исследования: способность компаний найти свою нишу, подобрать подход к клиентам и закрепиться на рынке.

Опираясь на современный экономический словарь Бориса Райзберга, мы знаем, что бизнес – это «инициативная экономическая деятельность за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получения прибыли и развитие собственного дела» [1]. Но, как уже было сказано выше, никакой бизнес не может существовать без стратегии. Альфред Чандлер, автор работ в области стратегического планирования, считает, что стратегия — «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей» [2]. Существует много определений, но данное определение отражает классический взгляд на всю сущность стратегии. Еще один выдающийся

ученый в сфере менеджмента Генри Минцберг дает оригинальное и краткое пояснение термину «стратегия». Он поясняет стратегический процесс , как комбинацию 5P : плана, паттерна, позиции, перспективы и приема.

1.Стратегия как План. У стратегии-плана две существенные характеристики – она создается заранее, до начала действий и ее намеренно разрабатывают с определенной целью.

2.Стратегия как Прием. Действие, которое предпринимает компания, чтобы обыграть своих конкурентов в конкретной ситуации или игре.

3.Стратегия как Паттерн действий. Согласно такому пониманию стратегия может быть как заранее продуманной, так и выстраивающейся по ходу развития событий. В данном случае стратегия - это принцип поведения или следование некой модели поведения. Предпринимаемые шаги, один за другим, со временем выстраиваются в некую последовательность или принцип – паттерн действий.

4.Стратегия как Позиция. Заключается в поиске наиболее выгодной позиции компании на рыночном ландшафте.

5.Стратегия как Перспектива. Рассматривается как разделяемое членами организации видение/восприятие мира, которое реализуется через их намерения и действия [3].

Мир стремительно меняется и тот, кто не успевает подстроиться под реалии нового времени, рано или поздно остается не у дел. Но есть и такие, которые смогли восстать из пепла. Возьмем к примеру всеми известную корпорацию, чья продукция в 21 веке самая востребованная и желанная - Apple Inc. , основанная в 1976 г. Стивом Джобсом, Рональдом Уэйном и Стивом Возняк. Хоть эта компания никогда не была банкротом, но в ее истории немало взлетов и падений. В 1980-м году Apple представила компьютер Apple III, который был выведен с рынка в 1984-м году. Компьютер можно было купить за $4–7 тыс. Можно заметить, что время существеннее на рынке этой модели всего 4 года, так как компьютер был сделан непропорционально. Здесь не было места для охлаждающего вентилятора, компьютер постоянно перегревался, клавиши не работали и возникали другие проблемы. Компьютер подорвал доверие к компании. После этого, по решению совета директоров, один из основателей Стив Джобс был уволен. К концу 1990-х годов Apple буквально умирала на глазах. Возвращение Стива Джобса вывело компанию из кризиса и теперь компания занимает первое место в мире на рынке, размер которой по состоянию на 11 января 2016 года составляет 537 млрд долларов США [4].

Далее рассмотрим интересную историю известной, но многими забытой компании Eastman Kodak, основанной в 1881 г. Парадокс, но компания, которая изобрела цифровую фотокамеру, потеряла свои позиции именно потому, что недооценила рынок цифровой фототехники. Если в случае Apple был недооценен человек, то Kodak просто не успела вовремя

перепрофилировать производство и подстроиться под новые реалии. Из состояния банкротства Kodak вышла в сентябре 2013 года. Новые владельцы компании решили, что не стоит гнаться за конкурентами в сегменте массовой фотографии, и сконцентрировали все усилия на создании бизнес-продуктов. Сегодня Kodak развивает такие направления, как изготовление упаковки, производство типографских машин и печать электронных компонентов. Вполне возможно, что ей удастся занять достойную долю на новых рынках [5].

Не мало важным стратегическим решением выступает миссия организации. Миссия компании определяет ее статус, декларирует принципы ее функционирования, заявления, действительные намерения руководителей [6]. Свою миссию и стратегическую цель Microsoft Corporation определяет, как "Компьютер в каждом доме, на каждом рабочем столе, плюс первоклассное программное обеспечение"[7]. Однако появление Internet и широкое распространение электронных устройств, отличных от ПК, например, карманных калькуляторов и приставок к телевизорам, заставили Microsoft в 1999 году расширить видение следующим образом: "Обеспечивать новые возможности в любое время, в любом месте, на любом устройстве с помощью первоклассного программного обеспечения". Что касается Ford Motor Company, то свою стратегическую цель они формулируют таким образом: "Удовлетворять наших клиентов за счет поставки качественных легковых и грузовых автомобилей, разработки новых видов продукции, уменьшения времени промышленного внедрения новых транспортных средств, повышения эффективности всех предприятий и производственных процессов, создания партнерских отношений с работниками, профсоюзами, дилерами и поставщиками" [8].

Таким образом, каждый бизнесмен, независимо от того, каких размеров достигает его компания, должен придерживается той стратегии, которая приведет его к успеху. На сегодняшний день очень важно учитывать все возможные факторы, которые могут повилять на деятельность организации. Потребительский сегмент, выявление желаний потребителей, слабости своих конкурентов и свежий взгляд – основные составляющие успешного бизнеса.

Использованные источники:

1. Борис Райзберг. Современный экономический словарь. 2010
2. Альфред Дюпон Чандлер. Стратегия и структура. 1969
3. Генри Минцберг. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения. 2001 г.
4. Apple Inc.: NASDAQ:AAPL quotes & news - Google Finance
5. http://www.kodak.com/
6. Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. Менеджмент. Учебное пособие для бакалавров. с.116. 2013г.

7. https://www.microsoft.com/ru-ru/
8. http://corporate.ford.com/homepage.html

УДК 330.1

Шевченко К.В.
студент 1 курса, магистерская программа38.04.04
Государственное и муниципальное управление
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

ECONOMIC ESSENCE AND VALUE OF THE HUMAN CAPITAL

Аннотация. В статье рассмотрена категория «человеческий капитал». Выявлены особенности человеческого капитала по сравнению с другими формами капитала.

Summary. In article the category "human capital" is considered. Features of a human capital in comparison with other forms of capital are revealed.

Ключевые слова: человеческий капитал, личность человека, преобразования в постиндустриальной экономике

Keywords: a human capital, the identity of the person, transformation in post-industrial economy

Категория «человеческий капитал» пока остается дискуссионной в силу недолгого периода ее становления и развития. Современные экономисты понимают под человеческим капиталом следующие формы организации социально-экономических отношений [1, 2, 3]:

- существующее население страны, что выражается через демографические отношения;
- потенциал активной экономической деятельности, что отождествляет человеческий фактор экономики и человеческий капитал;
- способность человека к труду, что фактически отождествляет рабочую силу и человеческий капитал;
- способность извлекать денежный доход из обладания какими-то конкретными компетенциями, что отождествляет человеческий капитал с потенциалом предпринимательства, предприимчивостью.

Анализируя представленные трактовки человеческого капитала, отметим следующее:

1) как и любой другой вид капитала, человеческий капитал обеспечивает приращение стоимости;

2) в отличие от других форм капитала он неразрывно связан с личность человека, его профессиональными и психологическими

характеристиками, т.е. человеческий капитал можно рассматривать как некий ресурс, выраженный в личностном потенциале субъекта хозяйственного процесса.

Тогда следует сказать, что данный вид капитала, несомненно, является продуктом развития личности человека, формируемым в течение определенного периода времени.

Аргументируем представленную гипотезу:

- во-первых, в процессе жизнедеятельности человек приобретает и наращивает определенные компетенции, которые будем рассматривать как качественно новые способности, востребованные в процессе его профессиональной деятельности;

- во-вторых, в рамках данного процесса происходит расширение функций, выполняемых человеком, т.е. он качественно обогащается и получает возможность выйти за пределы обычной рабочей силы.

Анализ исследований, посвященных человеческому капиталу, позволил сформулировать следующие выводы:

А. Человеческий капитал является результатом ускорения преобразований в постиндустриальной экономике; для него характерна следующая особенность - рост указанных преобразований в национальной экономике вызывает увеличение потребности в человеческом капитале.

Б. Аккумулирование креативных способностей человека трансформирует их в человеческий фактор производства приращения стоимости. Причем, избыточные и не нужные для процесса производства интеллектуальные способности могут отчуждаться, т.е. в составе человеческого капитала закрепляются и упорядочиваются только те способности, которые необходимы для развития процесса возрастания капитальной стоимости.

Использованные источники:

1. Беккер Г. Человеческий капитал и распределение времени // Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Косован И.Ю. Ресурсы и инструменты воспроизводства человеческого капитала на мезо- уровне // Вестник Адыгейского государственного университета. 2011. № 3
3. Шульц Т. Ценность детей // Thesis. 1994. №6

УДК 336.7

Шейкина А.А.
студент 4 курса
факультет "Финансы и кредит"
Бондарчук О.П., к.э.н.
научный руководитель, доцент
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
Российская Федерация, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: статья посвящена вопросам обслуживания банком клиентов на расстоянии, рассмотрены основные проблемы на пути внедрения Интернет – банкинга, описаны основные положительные и отрицательные стороны электронного и мобильного банкинга.

Ключевые слова: Интернет - банкинг, электронный банкинг, мобильный банкинг

В условиях рыночной конкуренции и в процессе научно – технического прогресса в настоящее время для эффективного функционирования банковской системы необходимо стремиться к различным новшествам и внедрению инновационных банковских продуктов.

В современном мире Интернет обладает значительной популярностью во всех отраслях жизнедеятельности. Банковское дело не является исключением. Ежегодно происходит увеличение банков, оказывающих дистанционное обслуживание через Интернет.

Само понятие «Интернет – банкинг» трактуется как сервис, который дает возможность управлять своим банковским счетом на удаленном расстоянии через сеть Интернет. Интернет – банкинг удобен как для клиента банка, так и выгоден для самого банка. Благодаря нему издержки, связанные с оказанием услуг клиентам, сводятся к минимуму, удобное пользование услугами на удаленном расстоянии приводит к росту спроса на данные услуги, провинциальные банки имеют возможность стать банком национального масштаба.

Но главный недостаток – нет достаточной конфидициальнбости. Для обеспечения безопасности секретной информации в сети Интернет необходимо создать отдельный сегмент внутри банковской сети, куда будет вноситься данная информация и сервер распределения ключей. Также нужно разработать пакет документов и осуществлять контроль над транзакциями посредством системы паролей.

Если рассматривать Интернет – банкинг в России на международном

уровне, отставание России от развитых стран в банковской деятельности продолжалось достаточно долгое время в связи с отсутствием опыта использования новейших технологий. Нужно отметить, что, несмотря на его стремительное развитие (на сегодняшний день до 90 % банков России предоставляют своим клиентам возможность пользоваться системой онлайн – банкинга), электронный банкинг все же остается плохо развитым. Для повышения эффективности его работы необходимо упрощать процессы проведения операций, что повлечен увеличение спроса со стороны клиентов банка.

В условиях рыночной конкуренции использование удобства электронного банкинга привело к появлению «сетевых» банков, имеющих только юридический адрес, а не физический. Но фактор психологии делового общения в этом вопросе имеет немаловажное значение, так как, например, в Великобритании две трети опрошенных заявили, что главное для них – хорошее обслуживание и отношение к ним как к ценным клиентам.

Из Интернет банкинга возник мобильный банкинг, который отличается от электронного тем, что для его осуществления необходимо специальное приложение на мобильном устройстве.

Из изложенного выше видно, что у электронного банкинга положительных сторон больше, чем недостатков и рисков. Мобильный банкинг будет в течение времени занимать все большую долю на рынке в связи с широким распространением мобильных устройств. В будущем, возможно, произойдет размывание границ между мобильным и электронным банкингом из – за разработок гибких интерфейсов, применяемых как для компьютеров, так и для мобильных устройств.

Таким образом, электронный банкинг охватывает все виды банковских услуг. Для его дальнейшего развития требуется особое внимание со стороны банковского менеджмента, а также необходимо внести существенные корректировки в совершенствование законодательства в области электронных финансовых услуг. Но, однозначно, доля наличного денежного обращения ежегодно будет снижаться, а доля платежей, осуществляемых через электронные и мобильные банкинги – расти.

Использованные источники:

1. Тавасиев, А.М. Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями /А.М. Тавасиев, Н.К Алексеев. - М.: Дашков и К, 2015.-656 с.
2. Банковское дело: Учебник. / Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 687 с.
3. Банковское дело: Учебник./ Под ред. Стародубцева Е.Б 2014.

УДК 338.001.36

Шейхова М.С., к.э.н.
доцент
кафедра «теория экономики, менеджмента и права»
Кутепова Л.А.
4 курс
факультет «Экономика»
Донской государственный аграрный университет
Россия, Ростовская обл., пос. Персиановский

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Аннотация: В статье рассматривается актуальность и популярность покупок в интернет-магазинах. Приводится информация о проведённом опросе о покупательских предпочтениях. А так же рассматриваются основные элементы интернет-маркетинга.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, интернет-магазин, оптимизация сайта, продажи и продвижения, товар, покупательские предпочтения.

Сегодня никого не удивит то, что в интернет-магазинах нуждаются и фирмы, и люди, желающие что-то продать или купить. Интернет-магазины могут позволить покупателям увидеть товар, ознакомиться с его характеристикой, прицениться, осуществить покупку с помощью сети Интернет. С развитием технологического прогресса, весь мир стал переходить с обычных покупок в магазинах розничной торговли на современные и удобные покупки в интернет – магазинах, в число этих потребителей входит и Ростовская область, правда занимает она далеко не первое место. По данным на 2016 год, 44% жителей России осуществляют покупки в интернет - магазинах, в большей степени это молодые люди, а так же представители средней возрастной группы, чей доход на одного члена семьи составляет 25 тыс. в месяц.

Согласно исследованиям «Яндекс Маркет» в России сегодня функционирует 35 тысяч интернет-магазинов и только 17% из них готовы доставлять продукции в Ростовскую область, а это 6825 интернет-магазинов.

Можно выделить несколько плюсов и минусов покупок при помощи интернета (Табл.1).

Таблица 1. - «Плюсы и минусы покупок в интернет-магазинах»

Плюсы	Минусы
Экономия времени	Сложно оценить качество товара
Экономия денег	Риск быть обманутым
Богатый ассортимент товаров	Зачастую длительная доставка
Полноценные характеристики товаров	Регистрация
Удобство оплаты	

Выбор доставки	

Около половины россиян делают покупки в интернете не реже 1 раза в месяц, а 20% совершают покупки от 2 и более раз за месяц.

Так, по данным опроса исследовательской компании Mix Research: наиболее популярные категории товаров для покупок в Интернете – это одежда (46%), бытовая техника (40%), авиа - и ж/д билеты (31%) и электроника (28%). Одежду через Интернет чаще всего покупают женщины, а также молодые люди 18-24 лет, бытовую технику – респонденты 25-34 лет, электронику - мужчины, а также россияне в возрасте от 35 до 44 лет. Лишь 6% россиян, покупающих товары онлайн, приобретают, в том числе и продукты питания, а превалирующее большинство делает это лишь раз в месяц (46%).

Одной из самых развитых областей онлайн-торговли как в России в целом, так и в Ростове-на-Дону в частности является продажа электроники и бытовой техники. Также ростовчане частенько покупают через Интернет компьютеры, мобильные телефоны, книги, сантехнику и парфюмерию. Согласно рейтингу, составленному «Деловым кварталом», именно таким ассортиментом торгуют лидеры местного виртуального рынка. На данный момент на рынке интернет-простора существует 4 самых популярных интернет площадки для совершения покупок:

- Aliexpress;
- Юлмарт;
- Ozon.ru;
- Lamoda.

Но почему россияне, а в том числе и ростовчане, всё же бояться осуществлять покупки в интернет-магазинах? Для россиян, отказывающихся от покупок онлайн, основными причинами являются: отсутствие возможности оценить товар вживую, померить в случае одежды или обуви, а также недоверие к работе онлайн-сервисов. Продукты питания пользуются особенным недоверием среди онлайн-покупателей: ведь некачественный товар может в первую очередь навредить здоровью человека, а отследить качество продукта не представляется возможным из-за специфики торговли в Интернете.

Для того чтобы привлечь к себе большее количество покупателей, сайты используют несколько инструментов, позволяющие продвигать их на первые страницы поисковых систем:

1. Поисковая оптимизация – это оптимизация сайта под поисковые системы, добавляя на сайт ключевые слова, правильные заголовки HTML и многие другие элементы продвижения.

2. Контекстная реклама – баннеры, или реклама сайта, которая отображается под строкой поиска, или в правой колонке поисковой системы.

3. Медийная реклама – анимация, или статичная реклама, которая располагается на сайтах-партнёрах, или сайтах СМИ. Преимущества медийной рекламы – такая реклама способна воздействовать на эмоции, подсознательные мотивы человека. Медийные баннеры хорошо запоминаются – даже если пользователь не кликнул на баннер, а также позволяет охватывать массово большую аудиторию – в зависимости от посещаемости портала, где размещен баннер. Главное преимущество медийной рекламы – это единственный эффективный инструмент, позволяющий формировать спрос на услуги или продукты – новые, оригинальные, инновационные. Но так же стоит упомянуть, что такая реклама достаточно затратная.

4. SMO – продвиждение в социальных сетях. На данный момент самыми популярными сетями среди молодёжы и людей среднего возраста в России является Одноклассники и ВКонтакте. Продвижение в социальных сетях помогает привлечь основное количество клиентов к сайту.

5. Вирусный маркетинг – этот инструмент что-то вроде «сарафанное радио», когда те, на кого ориентирована реклама, рассказывают о сайте своим друзьям, родственникам, таким образом, привлекая дополнительных клиентов.

6. Рассылки – это письма, специально составленные копирайтерами сайта, которые рассылаются на электронные почты и имеют чисто рекласный характер. Данный инструмент позволяет отсеевать пользователей по географическому положению, возрасту и полу, что очень удобно для многих интернет-проектов.

Нельзя сказать, какой из инструментов интернет-маркетинга более эффективный, ведь каждый их эллементов вносит свои усилия, и только использование большинства из них приносит хороший и долгосрочный результат.

Онлайн-торговля демонстрирует впечатляющие показатели развития в самых различных сегментах рынка. Население всё чаще прибегает к интернет-магазинам, и начинают осознавать всю полезность и доступность таких покупок.

Использованные источники:

1. Валигурский С.Д. «Организационно-экономические основы формирования и развития интернет- торговли» /Диссертация// 2012 г.
2. http://mix-research.com/
3. http://dengi.161.ru/
4. http://liongid.ru/
5. http://www.awalax.ru/

УДК 334

Шершнева О. И., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической безопасности, учета и аудита»
РЭУ имени Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)
Печенина Ю.В.
студент 3 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Кемерово

ТИПЫ КОНТРАКТОВ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ СДЕЛКИ
CONTRACT TYPES AND ALTERNATIVE METHODS OF THE ORGANIZATION OF THE TRANSACTION

Аннотация

Понимание такого экономического элемента, как контракт, очень важно как для профессиональной деятельности, так и для использования в повседневной жизни. В данной статье раскрываются такие понятия, как «контракт», а также его типы и критерии выбора необходимого типа контракта.

Summary

The understanding of such economic element as the contract, is very important both for professional activity, and for use in everyday life. In this article such concepts as "contract", and also its types and criteria of the choice of a necessary contract type reveal.

Ключевые слова: контракт, типы контрактов, способы организации сделки, классический контракт, неоклассический контракт, отношенческий контракт.

Keywords: contract, types of contracts, ways of the organization of the transaction, classical contract, neoclassical contract, relational contract.

В современном мире все сделки и соглашения закреплены посредством договоров и контрактов. Актуальность данного вопроса состоит в том, что в повседневной жизни контракт встречается довольно часто. С помощью контракта закреплены многие права и обязанности в жизни человека.

В экономике не существует единой формы организации сделки, так как при заключении соглашения учитывается множество условий. Для этого необходимы альтернативные классическому контракту способы.

Контракт – соглашение, устанавливающее права и обязанности сторон и оговаривающее сроки действия соглашения[1, с. 102]. Те формы контракта, которые установлены в настоящее время, появились сравнительно недавно. Контракты, как обязывающее соглашение, защищенное законом, появились только в XVI веке. Большое значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип свободы контракта, который заключается в том, что

никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы договора – это одно из основных начал российского гражданского законодательства [2].

Контракт в экономической теории рассматривается как рыночный договор, а также как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Институциональная экономика объясняет многообразие форм контрактных отношений с помощью различий трансакционных издержек и деловой практики при стремлении экономических агентов снизить уровень данных издержек.Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, находящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспеченности. Альтернативы и те формы контрактов, которые они создают при заключении конкретных контрактов, зависят от структуры прав собственности.

Институциональная экономика выделяет три типа контрактов: классический; неоклассический и отношенческий (имплицитный).

1.Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой являются четко оговоренные пункты. Он не предполагает стихийных изменений, а все непредусмотренные явления сводятся в контракте к настоящему моменту. В классическом контракте личность агента не имеет значения, его участником может быть любой. Отличительной чертой контракта классического типа является стандартизация. Все условия отраженные в формальных документах, то есть устная договоренность не имеет место быть. Время действия контракта строго предопределено, по окончании этого времени он прекращает своё существование. Классический контракт носит двусторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение контракта, а все споры по нему решаются в суде. В основе классического контракта лежит классическое договорное право. Классический контракт используется в различных областях экономики и повседневной жизни в целом. Очень часто данный тип контракта используется в торговле, ярким примером классического контракта является договор на поставку определённой партии товара определённого качества в фиксированном объеме и в определённые сроки.

2. Неоклассический контракт – это долговременный контракт в условиях неопределённости. Основной чертой контракта данного типа является адаптация сделки к непредвиденным обстоятельствам. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Участники такого контракта соглашаются на привлечение третейской стороны, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. В отличие от классического контракта, в неоклассическом контракте споры решаются органами арбитража. При неоклассическом контракте способом

организации сделки является гибридная (смешанная) форма, которая заключается в сочетании элементов рынка и иерархии. Такой тип контракта, как неоклассический чаще всего используется при заключении долгосрочных сделок. Часто неоклассический контракт используется для организации сделок между транспортными, сырьевыми и энергетическими компаниями.

Можно выделить основные черты контракта неоклассического типа:

Во-первых,так как данный тип контракта предполагает непредвиденные обстоятельства, то определён механизм адаптации к данным обстоятельствам;

Во-вторых,предусмотрено раскрытие информации, то есть информирование о незапланированных изменениях;

В-третьих,предусмотрено обращение к третейскому судье.

В контракте неоклассического типа используется гибридная форма организации сделки. Сам термин отражает особенность этого способа, то есть этот способ заключатся в сочетании различных элементов.

Гибридная форма– это организация сделки, которая имеет дело с двусторонней зависимостью, достаточно сильной, чтобы потребовалась тесная координация, но недостаточно сильной, чтобы возникла потребность в полной интеграции. Гибридные формы применяются не только потому, что полная интеграция невыгодна, но и потому, что интеграция может быть запрещена антимонопольным законодательством. Примерами гибридных форм являются:

1. Контракты полного жизненного цикла. Суть данного контракта заключается в том, что срок действия контракта равен сроку жизненного цикла товара;
2. Эксклюзивные дилерские контракты. Особенностью данного контракта является то, что покупатель гарантирует скупать весь товар определенного типа только у одного продавца;
3. Франчайзинг. Данный контракт предоставляет независимому лицу право на использование торговой марки и методов организации бизнеса материнской компании на определённый срок[3, стр. 292].

В долговременных и сложных условиях, а также при взаимовыгодных отношениях между сторонамииспользуется отношенческий (имплицитный) контракт. Его отличительной особенностью является обоюдная заинтересованность в продолжении сотрудничества. Также ещё одной особенностью является перевес неформальных условий над формальными пунктами, в некоторых случаях договор не оформляется в виде документа. Главное значение в отношенческом контракте имеет личность участников, поэтому споры между сторонами разрешаютсяв ходе неформальных переговоров без привлечения третьей стороны.

Согласно К. Менару можно выделить 4 фактора, определяющих различия между типами контрактов [1]: срок действия контракта; степень полноты контракта; стимулы; процедуры принуждения.

В экономике не существует единой формы организации сделки, так как при заключении соглашения учитывается множество условий. Для этого необходимы альтернативные классическому контракту способы.

Институциональная экономика предполагает, что стороны выбирают такой способ организации сделки, который позволяет минимизировать трансакционные издержки.

Преимущества и недостатки классического контракта и альтернативных способов организации сделки представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика контракта и альтернативных способов организации сделки

Классический контракт	Альтернативные способы
Преимущества	Преимущества
• Четко фиксирует условия сделки и предусматривает санкции за их невыполнение. • Отношения сторон четко определены. • После истечения срока действия контракта, у сторон нет обязательств по отношению друг к другу. • Все договоренности четко определены в контракте. • Главенствующими являются формальные условия договора.	• Непрерывность сделки. • Стороны находятся во взаимодействии друг с другом. • Применяются правила гибкого ценообразования. • Предусмотрен механизм адаптации к внешним условиям. • Предусмотрено раскрытие информации.
Недостатки	Недостатки
• Личные качества сторон не играют роли. • Все будущие обстоятельства сведены к настоящему. • Отсутствие гибкости сделки, то есть, не предусмотрен механизм адаптации к меняющимся условиям.	• Обращение к третейскому судье, в случае споров. • Наличие условий неопределенности. • Отсутствие четкости и определённости в условиях контракта.

Таким образом, на основе данных, приведённых в таблице 1, можно сделать вывод, что все способы организации сделки имеют как преимущества, так и недостатки. Выбор нужного типа для определённой ситуации зависит от особенностей сделки. Многообразие альтернативных форм наряду с контрактом обусловлено необходимостью в других

особенностях заключения сделки, так как классический контракт далеко не всегда подходит для организации сделки.

Использованные источники:

1. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. –СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
2. Гражданский кодекс РФ, глава 1, статья 1, 1994.
3. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата– 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 459 с.

УДК 332.1

Шершнева Е.Ю.
студент
КУЗГТУ
Россия, г. Кемерово

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье показано как меняются подходы к безопасности организации, в частности к обеспечению финансовой безопасности. Так дебиторская задолженность классифицируется как угроза финансовой безопасности, снижая платежеспособность организации и как результат приводит к его банкротству.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, бюджет, угроза.

После перехода России к рыночной экономике, многие организации долгое время относились к планированию весьма скептически. Молодой бизнес не планировался, а создавался спонтанно и с девизом «Решай проблемы по мере ее поступления». На данный момент ситуация кардинально изменилась. Сейчас большинство организаций заранее планируют все свои расходы и доходы, выбирают тактику развития и стараются следовать разработанному бюджету [122]. Это позволяет заранее предупредить возможные угрозы, выбрать путь развития исходя из возможностей предприятия.

К сожалению, современный бизнес невозможно представить без образования долгов, как у организации, так и у других компаний к вашей организации. Образование дебиторской задолженности уже стало обыденным, но это не значит, что на это можно спокойно махнуть рукой и не обращать внимания на появившийся долг на счете. Таким образом, в планировании организации учитывается аналогичным образом и дебиторская задолженность. А в кризисное время она рассматривается чуть

[122] Вагина, Н.Д. Современное бюджетирование: за и против. е-Журнал «Экономика и социум» №12(31)-2016 г. Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Vagina%20N.D.%20(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciei_).pdf

ли не в первую очередь.

Чтобы полностью раскрыть всю проблематику дебиторской задолженности, обратимся для начала к определению.

Дебиторская задолженность - это сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме или же компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, те дебиторами. [123]

Исходя из данного определения, не сложно определить, как может дебиторская задолженность навредить организации при неправильно выбранной тактикой работы с ней. Дебиторская задолженность для организации, с одной стороны является вложение денежных средств, которые временно будут находиться на счете у другой организации, но через определенный срок данные средства будут возвращены организации. Таким образом, при грамотно подобранной надежной организации в роли должника, дебиторская задолженность становится гарантией платежеспособности организации в будущем.

С другой стороны, дебиторская задолженность может стать и угрозой невозврата данных средств, либо отсутствием гарантий или, в крайнем случае, может привести к банкротству.

Дабы не быть голословными, приведем яркий пример. Многие помнят о недавно известной и процветающей компании «Transaero». Начиная с 2009 года и заканчивая 2015, компания, за счет своей агрессивной политики, поднялась с нуля и заняла лидирующее 2 место рейтинга авиакомпаний РФ. Благодаря самым низким ценам на авиабилеты и перевозки без пересадок, спрос на услуги компании был и возрастал с каждым днем. Но, к великому сожалению, история данной компании завершилась банкротством в 2015 году. Анализируя баланс компании, в первую очередь бросается в глаза возрастающая дебиторская задолженность.

Таблица 1- Финансовые показатели компании «Transaero», тыс.руб.

Показатель	2014	2013*	2013	2012
Выручка	117313131	109691167	110150759	97610060
Чистая прибыль	19322469	16400306	1029985	901969
Дебиторская задолженность	11729796	33392620	52866517	46006165

*-скорректированная отчетность.

Ухудшение рыночной конъюнктуры для авиационной отрасли РФ в 2014 и 2015 годах, включая резкое сокращение располагаемых доходов населения, перераспределение спроса в пользу внутреннего рынка, значительное увеличение долговой нагрузки вследствие девальвации рубля, привело к невозможности обслуживания ОАО «АК «ТРАНСАЭРО» своих

[123] Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие для курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов, а также студентов вузов/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова, Москва :ЮНИТИ-ДАНА, 2012. Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117958#

финансовых обязательств. [124]

У ОАО «АК «ТРАНСАЭРО» был отозван сертификат, и в отношении Компании в октябре 2015 года была введена процедура внешнего наблюдения.

Разберем данную ситуацию более подробно. Прежде всего, вследствие чего развивающаяся компания резко стала банкротом. По данным таблицы 1, мы видим, что все виной дебиторская задолженность, которая имела грандиозные масштабы. Многие аудиторы высказывали мнение о том, что данная дебиторская задолженность подвержена большому риску. И в 2015 году их догадки оказались верны. Компания стремительно начала списывать дебиторскую задолженность, как безнадежную. В результате чего прибыль превратилась в десятки миллиардов убытков. В конце концов, баланс начал уменьшаться.

Тем самым мы видим, как дебиторская задолженность может превратиться из обычного долга в глобальную угрозу для организации.

Конечно, сколько людей столько и мнений, ни для кого не секрет, что данное банкротство искусственное и при правильно подобранной тактике дебиторская задолженность никогда не принесет организации никакой угрозы, а тем более убытка. Посредством специальных тур фирм, которые искали клиентов для компании, образовывалась дебиторская задолженность, которая вследствие чего не была погашена. Специально это было сделано или нет, лишь стоит гадать.

Но факт остается фактом, компания разорилась из-за дебиторской задолженности. Также на банкротство повлияла девальвации рубля, за счет резкого скачка доллара.

Таким образом, мы делаем вывод о том, что дебиторская задолженность несет в себе риск для финансовой безопасности любой организации в любой сфере деятельности. Не стоит недооценивать данный фактор, так как он несет в себе реальные денежные средства организации. При неправильно подобранной стратегии и планировании, дебиторская задолженность может перерасти в очень крупные масштабы, и с угрозы превратится в опасность.

Использованные источники:

1. Вагина, Н.Д. Современное бюджетирование: за и против. е-Журнал «Экономика и социум» №12(31)-2016 г. Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_31/Vagina%20N.D.%20(Sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciei_).pdf

2. Официальный сайт ОАО «АК «ТРАНСАЭРО». Электронный ресурс: режим доступа [https://www.transaero.ru/].

3. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]:

[124] Официальный сайт ОАО «АК «ТРАНСАЭРО». Электронный ресурс: режим доступа [https://www.transaero.ru/].

учебное пособие для курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов, а также студентов вузов/ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова, Москва :ЮНИТИ-ДАНА, 2012. Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117958#

Шестакова М.А.
студент 1 курса
Социально-теологический факультет имени митрополита Московского и Коломенского Макария (Булгакова) «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ПРОФИЛАКТИКА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ-СИРОТ

Ключевые слова - девиантное поведение, подростки-сироты, профилактика.

Девиантное поведение подрастающего поколения актуальная проблема в каждом государстве на каждом историческом этапе развития общества. Естественно, что дети-сироты являются самой уязвимой категорией, требующей повышенного внимания, несмотря на разветвленную структуру социальных учреждений и служб.

Подростковый возраст расположен для проявления различных поведенческих отклонений и нарушений. Так, по мнению В. Д. Менделевича анализ взаимодействия подростка с реальной жизнью в результате дает девиантное поведение, т.е. демонстрирует его адаптивность как приспособление к реальному окружению.

Социально-экономические условия, межличностные отношения, общение людей друг с другом, социально-культурное окружение, выступают первыми провокаторами девиантного поведения, именно они в первую очередь влияют на самые незащищённые слои общества, к которым относятся дети, оставшиеся без попечения родителей, дети-сироты.

Девиантное поведение в виде антисоциальных, делинквентных и аутоагрессивных действий и поступков бесспорно более характерно для подростков-сирот, воспитывающихся в специализированных учреждениях. Все это обусловлено условиями депривации, в которых они развиваются и воспитываются, и являются своеобразным ответом на жизненную ситуацию, проживаемую и переживаемую без поддержки.

Для детей-сирот сам по себе процесс взросления достаточно психологически проблематичен: страх неизвестности, физиологическое взросление, гормональная перестройка организма и эмоциональная нестабильность в связи с ней, определение психосексуальной ориентации, изменение социальных ролей, неокрепшая психика, острое восприятие специфики социального окружения. Именно в этот период подростки

наиболее подвержены влиянию извне, в связи с этим профилактические мероприятия девиантного поведения востребованы и крайне необходимы.

Взаимосвязанность форм девиантного поведения была отмечена еще И.С. Коном, который утверждал, что вовлеченность в один из видов девиантного поведения повлечет за собой и другие его проявления. В реальности можно наблюдать справедливость этого утверждения. Все это свидетельствует о необходимости комплексной работы по профилактике девиантного поведения среди детей-сирот подросткового возраста.

Несмотря на то, что проявлений девиантного поведения достаточно много (алкоголизм, наркомания, курение, попрошайничество и пр.) есть общая система мер правовых и социальных, педагогических и психологических, реализация которых позволяет осуществлять профилактику социальных проблем и устранять причины такого поведения. В этой связи особое значение приобретает социальная профилактика, которая является основой для успешной реализации остальных профилактических мероприятий (медицинских, психологических, педагогических и социально-педагогических).

Профилактику девиантного поведения можно разделить на три уровня:

- макроуровень, где особая роль в социальной профилактике девиантного поведения подростков-сирот принадлежит государству. Именно на государственном уровне в рамках законодательства решаются вопросы социальной защищенности, адаптированности сирот в социуме. В рамках законодательства такая профилактика закреплена в нормативных актах, к таковым можно отнести ФЗ №120 «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» от 24. 06.1999г. с изменениями на 03.07.2016 ФЗ № 359, ФЗ № 159 «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» от 21.12.1996 с изменениями и дополнениями на 03.07.2016 и многие другие. Все эти законодательные акты регулируют деятельность по социальной профилактике отклоняющегося поведения подростков находящихся в группе риска, в том числе детей-сирот, оформляют вектор осуществления мероприятий в этом направлении на мезоуровне;

- мезоуровень – региональный, где осуществляется практическая профилактических мероприятий, создаются в рамках законодательных инициатив институты, учреждения, оказывающие помощь подросткам-сиротам.

- микроуровень – деятельность по реализации различных программ, предотвращающих отклоняющееся поведение подростков-сирот в условиях интернатных учреждений. В таких учреждениях особое значение имеет социально-педагогическая профилактика девиантного поведения, которая создает условия для успешной включенности и участия детей-сирот в

социальной деятельности, формирует и развивает навыки ответственности, самостоятельности и активной жизненной позиции. В рамках социально-педагогической профилактики создается особая среда с оптимальной ситуацией развития, где наиболее полно будет проявляться личностная активность подростков через изменение внутренних и внешних факторов социального воспитания.

В рамках интернатных учреждений профилактику девиантного поведения следует начинать как можно раньше, закладывая основу для формирования цельной личности ребенка, имеющих твердые жизненные цели и ответственные убеждения. Реализация этого подхода напрямую зависит от следующих условий:

- наличие комплекса мер по адаптации ребенка к условиям интернатного учреждения (нейтрализация прошлого негативного опыта жизни, включение в коллектив, принятие режима, создание зоны психологического комфорта и пр.);
- регулярная психологическая диагностика коллектива в целом, групповая и индивидуальная работа с подростками;
- гуманизация воспитательного и педагогического процесса в интернатном учреждении (учет возрастных, психологических, индивидуальных особенностей, учет специфики коллектива и межличностного общения в нем);
- максимальная включенность подростков-сирот в социально-культурную жизнь, развивающую конструктивную активную жизненную позицию (общественная, спортивная и пр. деятельность).

В процессе реализации мероприятий по профилактике отклоняющегося поведения необходимо опираться на общие принципы воспитательно-профилактической работы, к которым относятся:

1) принцип деятельности в воспитании и включенность в общую коллективную деятельность;
2) уважение, доверительность и опора на положительные качества подростков;
3) предоставление возможности конструктивного самоутверждения;
4) формирование позитивных жизненных устремлений подростков.

Таким образом, можно сделать вывод, что только слаженная комплексная работа в рамках профилактики девиантного поведения детей-сирот подросткового возраста на всех трех уровнях позволит добиться максимально оптимального включения, адаптации и успешной реализации их в «большом» социуме.

Использованные источники:

1. Беличева, С. А. Современное состояние превентивной политики и практики в России / С.А. Беличева // Вестник психосоциальной и

коррекционно-реабилитационной работы. – 1998. – № 2. – С. 76–89.
2. Змановская, Е. В. Девиантология (психология отклоняющегося поведения): учеб. пособие. – М.: Академия, 2003. – 288 с.
3. Кон И.С. Социализация детей в изменяющемся мире // Вопросы воспитания. - 2010. - № 1. - С. 18-24.
4. Менделевич В. Д. Психология девиантного поведения: Учеб. пособ.- М.: МЕДпресс, 2001.
5. Менделевич В. Д., Садыкова Р. Г. Психология зависимой личности, или Подросток в окружении соблазнов.- Казань: РЦПНН при КМРТ; Марево, 2002.
6. «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» ФЗ-№120 от 24. 06.1999г. (с изм. от 03.07.2016 ФЗ № 359) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс].
7. «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» ФЗ-№ 159 от 21.12.1996г. (с изм. и доп. от 03.07.2016г.) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс].

УДК 33

Шикунов Е.Н.
студент 1 курса, магистратура
факультет «Экономики и менеджмента»
Пугина Л.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Менеджмент»
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
Россия, г. Муром

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭЛЕКТРОНИКА-М»)

В данной статье рассмотрим состояние рынка мебельной продукции на современном этапе, а также ценовую политику мебельного салона по изготовлению и продаже офисной и кухонной продукции в современных условиях нестабильной финансовой ситуации в стране. Перечислены мероприятия в области ценообразования, которые позволяют мебельному магазину сохранить свои каналы сбыта своей продукции несмотря на сложившеюся экономическую ситуацию в стране.

Ключевые слова: *ценовая политика, малый бизнес, финансовая ситуация.*

THE PRICE OF SMALL BUSINESS POLICY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS (FOR EXAMPLE OOO « ELECTRONICS-M»).

In this article we consider the state of the market of furniture production at the present stage, as well as the pricing policy of furniture salon in the manufacture and delivery of office and kitchen products in today's unstable financial situation in the country. Listed in pricing activities that allow furniture store to keep their channels to market their products in spite of the current economic situation in the country.

Keywords: price policy, small business, financial situation.

Цена и ценообразование являются центральными элементами комплекса маркетинга. Цены обслуживают весь оборот по приобретению и реализации товаров, а ценообразование – это один из ключевых инструментов в распоряжении фирмы. От выбора метода ценообразования зависит деятельность и развитие предприятия. Ценообразование особенно актуально в нынешних российских условиях, когда снижена покупательская способность и вследствие чего увеличивается конкуренция на рынке, и поэтому для успешной деятельности предприятия маркетингу надо уделять большее значение, и в частности правильно выбирать метод ценообразования[2].

Ценовая политика ориентирована на быструю адаптацию к изменению рыночной конъюнктуры с учетом среднего уровня цен на аналогичную продукцию и обеспечивает прибыльную работу всего предприятия. Она формируется исходя из сезонности и анализа покупательского спроса. Одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, является ценовая политика.

Цены обеспечивают предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее. Через цены реализуются конечные коммерческие цели. Если в цену продукции не заложен определенный уровень рентабельности, то на каждой последующей стадии кругооборота капитала предприятие будет обладать все меньшими денежными средствами, что в конечном итоге скажется и на объемах продаж, и на финансовом состоянии предприятия. В то же время в условиях конкуренции иногда допустимо применять убыточные цены для завоевания новых рынков сбыта, вытеснения конкурирующих фирм и привлечения новых потребителей. Предприятие с целью внедрения на новые рынки иногда сознательно идет на снижение выручки от продаж продукции, чтобы в последующем компенсировать потери за счет переориентации спроса на свою продукцию[1].

Цена на продукцию устанавливается в процентном соотношении от 20 до 50% в зависимости от изделия, от скидки, предлагаемой производителем,

от объема выбранной продукции за месяц.

Основные стратегии в отношении различных видов продукции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стратегии в отношении различных видов продуктов

Наименование стратегии	Характеристика стратегии	Наименование продукта
Стратегии «Снятия сливок»	Высокие цены, так как товар новый	шкафы-купе, комплекты м/м, прихожие
Стратегия защиты позиции	Средние цены и средняя норма прибыли	столы, тумбы, диваны
Стратегии пониженной ценовой значимости	Низкие цены на товары низкого качества	кухонные уголки, тумбы, колонки

Таким образом, в отношении различных видов продуктов применяются различные виды стратегии:

- в отношении новой, повышенного качества, продукции (шкафы-купе, прихожие и т.д.) применяется стратегия «снятия сливок»;
- для продукции среднего качества (тумбы, столы и т.д.) применяется стратегия «защиты позиций» - при средней цене получение средней прибыли;
- для продуктов низкого качества (полки, колонки) применяют стратегию пониженной ценовой значимости.

Чрезвычайно полезным и гибким инструментом маркетинговой политики является система скидок с цен[5]. На предприятии применяются следующие виды скидок (таблица 2).

Таблица 2 – Виды и размеры скидок с базовой цены

Вид скидки	Размер скидки	Комментарий
100% предоплата	от 5% до 10%	Покупка за наличный расчет
Накопительная скидка	от 5% до 10%	Постоянным клиентам, зависит от суммы покупки
Дисконтная	5%	По дисконтной карте «Город»

Базой для расчета скидки является прайс-цена и сумма покупки. Таким образом, постоянным клиентам и тем, кто покупает мебель за наличный расчет, предоставляется скидка от 5% до 10% в зависимости от суммы покупки. С 2009 г. предприятие вступило в дисконтный клуб «Город», где всем покупателям с дисконтной картой «Город» предоставляется сидка 5%[4].

При анализе ценовой политики необходимо также оценить динамику цен на отдельные виды продуктов (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика цен на продукцию за 2015 г.

Наименование продукции	Средняя цена, руб.				Темпы роста, %		
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	II кв. к I	III кв. к II	IV кв. к III
1 Мягкая мебель							
- диван книжка	7400	7800	7600	8200	105,4	97,4	107,9
- диван еврокнижка	13400	9800	11200	10800	73,1	114,3	96,4
- комплект м/м	18600	22400	19200	21400	120,4	85,7	111,5
- угловой диван	16500	17800	21400	19200	107,9	120,2	89,7
2 Корпусная мебель							
- столы компьютерные	2600	2100	2500	3100	80,8	119,0	124,0
- кухонные уголки	6500	7200	6800	6900	110,8	94,4	101,5
- шкафы-купе	8400	9200	11300	10100	109,5	122,8	89,4
- мебель для прихожей	4500	5600	7200	8200	124,4	128,6	113,9
- мебель для гостиной	9500	10400	12300	9800	109,5	118,3	79,7

В течение года цены на продукцию менялись значительно. Это обусловлено тем, что при анализе мы рассматривали средние цены на товар определенной группы, а в отдельные периоды могли больше продаваться более дорогие товары[3].

Таким образом для увеличения доходов в такое непростое время мебельным салоном были приняты решения которые могут помочь увеличить получаемую прибыль:

1)Дальнейшее расширение спектра используемой видов рекламы. В последнее время в нашем городе достаточно распространенной стала реклама в автобусах. Можно предусмотреть распространение рекламных листовок в целевых районах. Достаточно эффективной и новой является Интернет-реклама.

2) Предоставление кредита, на большую сумму и на больший срок, чем рассрочка, будет способствовать не только росту продаж (за счет увеличения числа покупателей), но и повысит оборот предприятия.

Использованные источники:

1. Борисова О.В. Ценообразование в коммерческой деятельности. – М.: Академия, 2012. – 176 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Вильямс, 2011. – 496 с.
3. Шаховская Л.С., Чигиринская Н.В., Чигиринский Ю.Л. Ценообразование. - М.: КноРус, 2014. – 258 с.
4. ГрачевА.В. Система ценообразования: анализ, оценка и управление: Учебно-практическое пособие. - М.: Дело и сервис, 2011. – 192 с.

УДК 330.83

Шилова А. Е.
студент
факультет экономики и права
Горяинова Л. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра политической экономии и истории экономической науки
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Москва

МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье рассматриваются две основные модели человека в экономической теории, представленные неоклассиками и институционалистами. Приведены различия между этими двумя моделями, рассмотрены такие понятия, как рациональное и иррациональное поведение, ограниченная рациональность. Приведены примеры поведения реального человека из повседневной жизни в рамках каждой из рассмотренных теорий.

Ключевые слова: модель, неоклассическая школа, институционализм, максимизация целевой функции, рациональное поведение, иррациональное поведение, ограниченная рациональность.

This article considers two main models of man in economic theory, represented by neoclassicists and institucionalists. The article describes the differences between these two models, concepts such as rational and irrational behavior, bounded rationality, are considered. There are several examples of the behavior of a real person in daily life given under each of the reviewed theories.

Keywords: model, neoclassical school, institutionalism, the maximization of the objective function, rational behavior, irrational behavior, bounded rationality.

В основе экономической науки, как и в других общественных науках: психологии, политологии, социологии, – лежит человеческое поведение. Важнейшая роль в экономической теории отведена модели человека как объекту исследования, предполагающему упрощенное представление о человеческой природе. При этом в экономической науке не существует единого подхода к определению модели человека. Среди многочисленных направлений создания модели человека в экономике можно выделить два основных [1,с. 76].

Первое направление представлено маржинализмом, неоклассиками. Данный подход представляет модель «человека экономического» («homo economicus»), основной характеристикой которого является максимизация целевой функции. При этом предполагается, что «человек экономический» действует в рамках рационального поведения.

Рациональное поведение с точки зрения экономической науки не просто «разумное» и «соответствующее ситуации». Рациональное поведение

- способность индивида иметь ясные цели и достигать их наилучшим способом. Рациональный индивид может просчитать издержки и выгоды различных возможных вариантов выбора, а затем сделать наиболее оптимальный выбор.

Например, когда человек хочет есть, он пытается удовлетворить свою потребность рациональным способом. Если человек покупает обычные недорогие продукты, чтобы приготовить ужин, это считается рациональным поведением. Однако если человек заказывает стейк из мраморной говядины в дорогом ресторане по баснословной цене, это тоже рациональное поведение, так как человек наслаждается высоким уровнем обслуживания, дополнительными вкусовыми оттенками, интерьером заведения. Также, покупка лотерейного билета считается рациональным поведением, даже если человек знает, что математическое ожидание его выигрыша отрицательно. Экономическая теория говорит, что в этом случае человек расположен к риску, и изучением такого поведения занимается раздел микроэкономики «выбор в условиях неопределённости».

Но если человек постоянно покупает билеты лотереи, где шансы на выигрыш составляют 1/30000, а не одинаковые по стоимости билеты с шансами выиграть 1/15000, то такое поведение уже нельзя считать рациональным. Иррациональным, т.е. противопоставленным экономически рациональному, будет в данном случае поведение немаксимизирующее, т.е. либо непоследовательное поведение, либо то, которое не отвечает интересам индивида, причем ему об этом известно. По мнению неоклассиков, непосредственная причина экономически иррационального поведения – когнитивная несостоятельность субъекта.

Второе направление присуще институционализму. Институционалисты вносят новые краски в портрет экономического человека. В отличие практически от всех остальных направлений экономической теории они не рассматривают человеческую природу как данность, а пытаются изучить закономерности ее формирования и эволюции. Если неоклассики полагают, что поведение индивида направлено на максимизацию материальных благ и он никогда не будет делать того, что противоречило бы его интересам, то, по мнению институционалистов, большинство людей рационально только отчасти, и эмоционально либо иррационально в остальных ситуациях и поведение каждого индивида направлено на упрочение своего положения и статуса в обществе.

В рамках этого направления модели человека представляются более сложными и основаны на теории ограниченной рациональности. В концепции ограниченной рациональности, предложенной Г. Саймоном, неоклассическая модель «человека экономического» подвергается сомнению, так как в действительности совершенно рациональные решения мало осуществимы на практике из-за ограниченности вычислительных

ресурсов, необходимых для их принятия.

Кроме того, по мнению институционалистов, стимулы поведения человека включают в себя не только стремление к материальным, денежным благам, но и определенные элементы психологического характера — соблюдение традиций, привычки, престиж, желание наслаждаться жизнью и др. Американский экономист Д. Норт, один из наиболее известных представителей неоинституционализма, говорил, что «человеческое поведение гораздо сложнее того, которое описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функцию индивидуальной полезности. Во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результат выбора индивида».

Так, по мнению сторонников неоклассической модели человека, приобретение ненужных на данный момент товаров со скидкой в супермаркете, поход в бар с друзьями на последние деньги и накануне важного совещания, покупка телефона последней модели в кредит или на деньги, отложенные для более значимой покупки, потому что такой телефон есть у коллеги, – все это примеры иррационального поведения, так как данные поступки не ведут к максимизации полезности индивида. Однако с точки зрения институционалистов каждый из этих поступков имеет место быть, их можно объяснить желаниями человека наслаждаться жизнью, привычками, стремлением соответствовать, повысить свой статус в глазах окружающих.

Для модели «институционального человека» возрастает значение не столько материальных, сколько духовных потребностей личности. Поэтому, хотя рациональное поведение в хозяйственной жизни базируется на личной материальной выгоде, оно может в ряде случаев означать отказ от этой выгоды ради других выгод, в том числе неэкономических. Данную модель отличает многообразие потребностей, основной из них является потребность в свободе самовыражения, свободного выбора типа культуры и общественно-политических взглядов. Так, например, пожертвование некоторой суммы денег в приют для бездомных животных – невыгодно с экономической точки зрения, однако моральное удовлетворение, которое получает человек, это неэкономическая выгода, которая может для него быть важнее материальной.

В реальной жизни человек не может вести себя в строгих рамках экономической рациональности. Таким образом, рациональность и иррациональность в реальной жизни дополняют друг друга, что позволяет модели принятия решений приблизиться к реальному поведению экономических агентов.

Носящие в целом абстрактный характер, эти модели отражают в обобщенной форме основные параметры, присущие «человеческому

фактору» в хозяйственных процессах. Знание их позволяет не только оценивать роль человека в экономике на различных стадиях развития общества, но и формировать наиболее оптимальные направления в экономической политике, прогнозировать с достаточно высокой степенью вероятности последствия тех или иных экономических решений.

Использованные источники:

1. Горяинова Л.В. История экономических учений //Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. Москва. – 2003.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. // СПБ: Экономическая школа. – 1998. – 230 с.
3. Рыжкова М.В. Иррациональное потребительское поведение как предмет экономической науки // Вестник томского государственного университета. – 2015. – № 4(20). – с. 9
4. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. – 1993. – №3. – с. 16-38.

Шилова Е.А.
магистрант
Северный (Арктический) Федеральный
Университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ МОРСКОГО ЛЕДЯНОГО ПОКРОВА АРКТИКИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы исследования и моделирования состояния и развития морского ледяного покрова Арктики. Рассматриваются различные методы измерений геофизических параметров ледового покрова.

Ключевые слова: арктический морской лед, математическое моделирование, искусственные нейронные сети.

Одной из актуальных проблем современной науки является прогнозирование возможных изменений климата. Арктический морской лед представляет собой важную компоненту климатической системы. [1].Поэтому исследование и разработка методов мониторинга геофизических параметров ледового покрова является важной научно-технической задачей.

Известно, что морской лед является характерной особенностью морей полярных широт и непосредственно определяет возможность практической деятельности человека в Арктике. При этом морской лед представляет собой сложное, неоднородное по своим теплофизическим свойствам образование, формирующееся под влиянием целого комплекса внешних факторов [2]. В частности, такими факторами являются метео- и гидрологический режим конкретного района моря в период образования и роста льда, приток

коротковолновой солнечной радиации в период таяния и ряд других.

Морской ледяной покров в природных условиях не является морфометрически однородным объектом. Он представляет собой совокупность льдин различной толщины, обычно покрытых снегом. Характерной особенностью природного морского ледяного покрова являются торосы, формирующиеся в результате выдавливания кусков битого льда под воду и на поверхность льда. В период таяния на поверхности морского ледяного покрова образуются озерца талой воды -снежницы, происходит серьезное уменьшение отражающей способности.

Информация о состоянии и развитии морского ледяного покрова Арктики имеет большое значение для изучения изменений регионального и глобального климата. Чувствительные к изменениям климата характеристики ледяного покрова океана могут служить индикаторами сезонной и долговременной климатической изменчивости. Морской ледяной покров влияет также на условия формирования энергетических, в том числе и радиационных, потоков в системе океан-атмосфера и, следовательно, на динамику регионального и глобального климата.[3]

С практической точки зрения, информация о пространственном распределении, дрейфе, типе, возрасте и сплоченности морского льда необходима для обеспечения безопасности судовой навигации, рыболовства, добычи нефти и газа в полярных районах.

Первые попытки математического моделирования промерзания среды относятся к середине XIX века, и наиболее серьезным исследованием в этом направлении следует признать работу И.О.Стефана (1891), в которой были заложены основы современных методов термодинамического моделирования взаимодействующих сред с движущейся границей раздела фаз. Однако наибольшая исследовательская активность началась в 40-60 годах XX века, когда появились работы А.А.Шепелевского, Л.И.Рубинштейна и В.Г.Меламеда, продемонстрировавшие возможности термодинамического подхода применительно к моделированию морского льда. Отдельно следует выделить классическую работу Ю.П. Доронина (1963)[4]. Эта термодинамическая модель морского льда и в настоящее время является одной из наиболее часто используемых. Появившиеся несколько позже модели зарубежных авторов Мэйкута-Унтерштейнера (1971) и Семтнера (1976) стали основой для современных термодинамических моделей морского льда, используемых для различных теоретических исследований.

В настоящее время одним из наиболее эффективных глобальных методов измерений геофизических параметров ледового покрова является дистанционное зондирование с использованием спутниковых систем с активными и пассивными многоканальными сенсорами. Однако оценивание геофизических параметров по дистанционным измерениям в широком

диапазоне электромагнитного спектра представляет собой достаточно сложную задачу, так как отражательные и излучательные характеристики ледового покрова зависят нелинейно от его диэлектрических свойств, плотности, однородности, шероховатости поверхности, частоты и поляризации, на которые настроен сенсор, углов наблюдения и др. Поэтому для эффективного использования различных многоканальных сенсоров необходимо развитие и разработка новых методов, алгоритмов и программного обеспечения для обработки спутниковых данных.[6]

В настоящее время для изучения ледового покрова применяются сенсоры различных диапазонов электромагнитного спектра, однако использование сенсоров оптического диапазона ограничивается продолжительной полярной ночью и облачностью. Микроволновые сенсоры лишены этих недостатков, так как электромагнитное излучение микроволнового диапазона практически беспрепятственно пропускается атмосферой и почти не зависит от освещенности поверхности. Для систематического мониторинга используются сенсоры с различным пространственным разрешением. Приборы с высоким пространственным разрешением имеют узкую полосу обзора. Для глобальных наблюдений используются сенсоры, обладающие низким пространственным разрешением, но имеющие широкую полосу захвата.

Среди самых важных параметров, описывающих морской ледяной покров, которые могут быть получены из пассивных микроволновых данных, - скорость движения льда, сплоченность морского льда, из которой, в свою очередь, может быть рассчитана общая площадь льдов, а также площадь открытой воды - полыней и разводий. [8]

Эффективным средством получения ледовых прогнозов и изучения ледового режима полярных регионов, оценки его естественных и антропогенных изменений служит математическое моделирование ледяного покрова. При помощи моделирования ледяного покрова совместно с глобальным моделированием циркуляции океана и атмосферы возможно не только составлять ледовые прогнозы, но и исследовать роль ледяного покрова в климатической системе. Ледовые расчёты и прогнозы занимают важное место в системе научно-оперативного обеспечения навигации в арктических морях.

Среди различных методов оценки геофизических параметров поверхности весьма перспективными для повышения точности оценок параметров морского льда являются методы, использующие искусственные нейронные сети (ИНС), так как ИНС способны аппроксимировать широкий класс функций без априорных предположений об их характере распределения и строить решающие поверхности любой формы после соответствующего обучения.

Вопросам изучения климата посвящено много работ российских и

зарубежных ученых. Однако существует ряд нерешенных проблем, связанных с изучением параметров многолетнего морского льда, взаимодействия морского льда с атмосферными климатическими процессами, процессов таяния арктического морского льда, разработкой баз данных геофизических параметров, предназначенных для информационного обеспечения проблем изучения климата, исследованием и разработкой алгоритмов оценивания геофизических параметров ледового покрова по различным спутниковым и наземным данным, моделированием формирования морского ледяного покрова.

Использованные источники:

1.Титова А.А., Зеленина Л.И. Использование регионального компонента в научно-исследовательской работе студентов // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11. с.168-174.

2. Антипин А.Л., Зеленина Л.И. Ледовые покрытия Арктики // Исследования в области естественных наук. 2014. № 11.с.51-55.

3. Антипин А.Л., Зеленина Л.И. Льды Арктики: мониторинг и меры адаптации // Арктика и Север. 2015. № 18. С. 122-130.

4. Маковеев Р.Е., Зеленина Л.И. Исследование состояния ледового покрытия Арктического региона// Исследования в области естественных наук.2015. №1(37)с.37-44

5. Маковеев Р.Е., Зеленина Л.И. Анализ коэффициента ледового покрытия Арктического региона// Современная техника и технологии. 2015. № 4. с.60-64.

6. Сухих Е.С., Зеленина Л.И. Эконометрическое моделирование как эффективный метод анализа в научных исследованиях студентов// Современная педагогика. 2014. №12 (25). С.75-79

7. Федькушова СИ, Зеленина Л.И. Прогнозирование и последствия изменения климата арктического региона // Арктика и Север. 2012. №5. с.109-113

8. Федькушова С.И., Зеленина Л.И. Арктические льды: прогноз и адаптация // Инноватика: научный. 2014, №2. с.27-31

УДК 336.77:332.8(470.620)

Шиндригалова А.С.
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 ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация: в данной статье определена сущность и особенность ипотечного кредитования в Краснодарском крае, а также влияние ипотеки на экономику. В ходе исследования был рассмотрен статистический анализ программ ипотечного кредитования различными банками и выбран наиболее оптимальный вариант ипотечных продуктов, который будет наиболее выгодным для клиентов банка. Объектом исследования является рынок ипотечных продуктов.

Ключевые слова: ипотека; банк; статистика ипотечных продуктов; особенности ипотеки; субсидии.

Annotation: this article defines the essence and peculiarity of mortgage lending in the Krasnodar region, as well as mortgage impact on the economy. The study was reviewed by a statistical analysis of mortgage lending programs by various banks and choose the best option mortgage products that will be most profitable for the bank's clients. The object of research is the market of mortgage products.

Keywords: mortgage; bank; Statistics mortgage products; especially mortgages; subsidies.

Актуальность рассмотрения рынка ипотечного кредитования заключается в значительном его влиянии на экономику страны в целом, так как ипотека выгодна для эффективной деятельности множества зависящих от нее сфер экономики, таких как: страхование недвижимости; строительство домов, которое способствует росту производства различных строительных материалов, конструкций, мебели; торговля недвижимостью; рынок риэлторских услуг и другие.

Ипотека оказывает большое влияние на уровень занятости населения страны, так как она создает дополнительные рабочие места при строительстве, а также она удовлетворяет социальные потребности – нужду в жилье.

Еще одна важная особенность ипотеки заключается в том, что она укрепляет стабильность банковской системы, это связано с тем, что она

функционирует на вторичном рынке ссуд, обеспечивая тем самым диверсификацию банковского капитала.

Ипотека – это 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 [2].

В России ипотека распространена как покупка квартиры в кредит. При этом в качестве залога выступает приобретаемое жилье, либо другие объекты недвижимости – автомобиль, земля и другое имущество.

На основе информации, взятой на стайте Центрального банка Российской федерации, рынок жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в Краснодарском крае показывает положительную динамику (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Статистика показателей рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в Краснодарском крае за период январь-октябрь 2016 года

Период	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10
Объем ипотечных жилищных кредитов, предоставленных в рублях физическим лицам-резидентам - заемщикам	5983	345	962	1861	2787	3561	4607	5889	6999	8112

Далее рассмотрим отдельные показатели по ипотечным жилищным кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам-резидентам по 30 крупнейшим банкам, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Отдельные общие показатели по ипотечным жилищным кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам-резидентам по 30 крупнейшим банкам за период январь-октябрь 2016 года в Краснодарском крае

Период / Показатель	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10
Количество, единиц	46023	2316	6962	11553	15967	19808	23923	28052	32603	37420
Объем, млн. руб.	67707	3360	10405	17272	23853	29567	35753	42047	48967	56168
Средневзвешенный	183,2	185,4	186,7	185,7	187,2	188,8	188,3	188,5	188,4	188,3

срок кредитования, месяцев										
Средневзвешенная ставка, %	13,25	12,49	12,26	12,41	12,52	12,66	12,68	12,70	12,68	12,66

Анализируя общие показатели, приведенные в таблице 2, мы видим, что большее количество кредитов и их объем наблюдается в январе. В феврале идет резкий спад спроса на ипотечный жилищный кредит, однако в результате проведения необходимых мер (снижение ставки и увеличение срока кредитования) в марте спрос начинает расти и увеличивается с каждым месяцем.

Однако статистика последних лет свидетельствует о том, что ипотечный кредит доступен не каждому, так как накопить 30% от стоимости квартиры для первоначального взноса при уровне дохода около 20-25 тысяч рублей довольно таки сложно. Поэтому большую роль в решении данной проблемы играет государственная помощь в виде субсидий, например:

1. существует программа на 2015-2020 годы «Жилище», где для молодых семей государство предоставляет субсидию в размере не менее 30% от стоимости жилья.
2. в период с 1.01.2007 года по 31.12.2018 года мать, родившая ребенка, имеет право получить материнский капитал, сумма которого с 1.01.2016 равна 453026,0 рублей.
3. в соответствии с Федеральным законом «О статусе военнослужащих» предоставляются субсидии для приобретения или строительства жилого помещения .

Ипотечные кредиты выдаются банками, и условия кредитования у всех разные, поэтому люди, берущие ипотеку, выбирают наиболее оптимальный вариант программы ипотечного кредитования, который устроит их по таким критериям как процентные ставки, срок кредита, размер минимального взноса.

Далее рассмотрим оптимальный вариант программы ипотеки на недвижимость-новостройку, стоимость которой составляет 5 миллионов рублей, на примере нескольких банков города Краснодара.

1. Банк Тинькофф (ипотека «Новостройки с господдержкой»): первоначальный взнос от 20%, т.е. оплачиваем 1 000 000 рублей; сумма кредита – 4 миллиона рублей; максимальный срок погашения 25 лет; ставка по кредиту составит 10,45%; ежемесячный платеж – 37 625 рублей; общая сумма выплат составит 11 496 998 рублей; переплата составит 7 496 998 рублей [3].
2. Райффайзен Банк (ипотека «Квартира в новостройке с материнским капиталом»): отсутствует первоначальный взнос; сумма кредита – 5 миллионов рублей; максимальный срок погашения 25 лет; ставка по кредиту составит 11,50%; ежемесячный платеж – 50 823 рублей; общая

сумма выплат составит 15 228 536 рублей; переплата составит 10 228 536 рублей [4].

3. Банк Кубань Кредит (ипотека «Ипотечный кредит»): первоначальный взнос, например, 5 тысяч рублей; сумма кредита – 4 995 000 рублей; максимальный срок погашения 25 лет; ставка по кредиту составит 8,80%; ежемесячный платеж – 41 236 рублей; общая сумма выплат составит 12 363 548 рублей; переплата составит 7 363 548 рублей [5].

4. Россельхозбанк (ипотека «Под залог имеющейся недвижимости»): первоначальный взнос отсутствует; сумма кредита – 5 миллионов рублей; максимальный срок погашения 25 лет; ставка по кредиту составит 13,90%; ежемесячный платеж – 59 806 рублей; общая сумма выплат составит 17 901 145 рублей; переплата составит 12 901 145 рублей [6].

Следовательно, рассматривая четыре варианта программ разных банков, мы видим, что выгоднее взять ипотеку в банке Кубань Кредит, где переплата за 25 лет составит 7 363 548 рублей.

Подводя итоги, можно отметить положительные и отрицательные особенности ипотеки: положительные – данный банковский продукт можно брать на длительный срок и в то же время есть возможность уже сейчас жить в новом доме; отрицательное – это большая переплата за квартиру, которая достигает более 100% от самого кредита и наличие большого требования банков к заемщикам (определенный стаж на работе, наличие определенного дохода, наличие российского гражданства и другое).

Обобщая вышеперечисленные выводы, мы видим, что ипотека играет важную роль в экономике, способствуя снижению безработицы, росту производства различных товаров и услуг, а самое главное, она удовлетворяет социальные потребности.

Использованные источники:

1. Центральный Банк Российской Федерации: [Электронный ресурс]., 2000-2016. URL: http://www.cbr.ru
2. Федеральная риэлторская компания «Этажи»: [Электронный ресурс]., 2000-2016. URL: http://www.etagi.com/ipoteka-what-is/
3. АО «Тинькофф Банк», официальный сайт: [Электронный ресурс]., 2006-2016. URL: http://www.tinkoff.ru
4. АО «Райффайзенбанк»: [Электронный ресурс]., 2003-2016. URL: http://www.raiffeisen.ru
5. Коммерческий Банк «Кубань Кредит» ООО: [Электронный ресурс]., 2015-2016. URL: http://www.kubankredit.ru
6. АО «Россельхозбанк»: [Электронный ресурс]., 2000-2016. URL: http://www.rshb.ru

УДК 338.24

Шипицин С.А.
магистрант, 3 курс
Экономический факультет
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Республика Башкортостан, г. Стерлитамак

ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению сущности и видов операционного левериджа как инструмента улучшения финансовых результатов деятельности предприятия. По мнению автора, операционный леверидж - инструмент, позволяющий оперативно реагировать на динамику спроса и принимать решения, связанные с изменениями прибыли от продаж.

Ключевые слова: финансовые результаты, операционный леверидж, прибыль от продаж, планирование прибыли

Shipitsin SA, undergraduate, 3 year,
Faculty of Economics Sterlitamak Branch
Bashkir State University
Republic of Bashkortostan, Sterlitamak

OPERATING LEVERAGE AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF FINANCIAL COMPANIES DEYATELTNOSTI

The article considers the nature and types of operational leverage as a tool to improve the financial performance of the enterprise. Operating leverage - a tool that allows you to quickly respond to the dynamics of demand and to make decisions relating to changes in the sales profit.

Keywords: financial results, operating leverage, operating profit, profit planning

Операционный леверидж - это показатель, отвечающий на вопрос, во сколько раз темпы изменения прибыли от продаж превышают темпы изменения выручки от продаж. Для каждого предприятия и каждого конкретного планового периода рассчитывается свой уровень операционного левериджа.

Механизм применения операционного левериджа зависит от того, какие факторы воздействуют на изменение выручки от продаж в плановом периоде по сравнению с базисным: динамика цен, либо динамика натурального объема продаж, либо оба фактора вместе. Как правило, на практике выручка растет или снижается под влиянием одновременного действия обоих факторов. Но при планировании прибыли важнейшее значение имеют степень и направление воздействия на выручку каждого фактора. Динамика выручки от продаж в результате снижения или роста цен

на продаваемую продукцию, сказывается на величине прибыли иначе, чем динамика выручки в результате увеличения или уменьшения натурального объема продаж.

Если изменение спроса на продукцию выражается только через изменение цен, а натуральный объем продаж остается на базисном уровне, то вся сумма прироста или уменьшения выручки от продаж одновременно становится суммой прироста или снижения прибыли. Если сохраняются базисные цены, но изменяется натуральный объем продаж, то рост или снижение прибыли - это по сумме рост или снижение выручки, уменьшенный на соответствующее изменение величины переменных затрат.

Следовательно, изменение цен в большей степени отражается на динамике прибыли от продаж, чем изменение натурального объема продаж. Выше было сказано, что операционный леверидж - это измеритель превышения темпов динамики прибыли над темпами динамики выручки. Поэтому, не делая никаких расчетов, можно утверждать следующее: показатель операционного левериджа при изменении выручки только за счет цен всегда будет выше, чем при изменении выручки только за счет натурального объема продаж.

Это означает, что операционный леверидж выражается не одним, а как минимум, двумя показателями, из которых один рассчитывается для случая, когда в плановом периоде меняются только цены на реализуемую продукцию, второй - для случая изменения только натурального объема продаж. При условии, что плановая выручка от продаж изменяется за счет обоих факторов, в расчетах применяются оба названных показателя операционного левериджа.

Ценовой операционный леверидж, в конечном счете, равен отношению базисной выручки к базисной прибыли от продаж. Это подтверждается логикой предыдущего изложения: поскольку в данном случае прирост (уменьшение) выручки равен приросту (уменьшению) прибыли, темп изменения первой показывает, во сколько раз базисная величина выручки больше базисной величины прибыли.

Натуральный операционный леверидж – это отношение выручки от продаж базисного периода, уменьшенной на переменные затраты того же периода, к базисной прибыли от продаж, или отношение маржинальной прибыли к прибыли от продаж в базисном периоде.

С помощью показателя натурального операционного левериджа рассчитывается плановая прибыль от продаж при условии изменения в плановом периоде только натурального объема продаж. Имея несколько вариантов формирования плановой выручки от продаж и уровни операционного левериджа, можно выбрать вариант формирования выручки, устраивающий предприятие с точки зрения планового финансового результата от продаж.

С помощью операционного ценового и натурального левериджа можно рассчитывать плановую прибыль при возможных изменениях цен или натурального объема продаж продукции выпускаемой организацией.

Однако все, что было изложено выше, - это лишь инструмент планирования финансового результата от продаж при идеальных условиях. Он пригоден только для случаев, когда динамика прибыли определяется одним фактором при неизменном другом: либо меняются цены, но не меняется натуральный объем продаж, либо наоборот.

В реальных условиях, как правило, происходит одновременное изменение и цен, и натурального объема продаж, причем оба фактора могут действовать и в одном направлении, и в противоположных направлениях.

Таким образом, применение операционного левериджа для планирования прибыли от продаж позволяет не только определить изменение прибыли в плановом периоде по сравнению с ее величиной в базисном периоде, но и оценить факторы, влияющие на это изменение. Определенное сочетание динамики цен и натурального объема продаж обеспечивает размер прибыли от продаж, необходимый предприятию. Зная это сочетание, предприятие в пределах имеющихся возможностей способно учитывать индексы цен и маневрировать натуральным объемом продаж, приближая условия спроса на продукцию к желаемым.

Использованные источники:

1. Федотова М. Ю. Анализ и оценка эффективности финансовой политики организации / М. Ю. Федотова, О. В. Новичкова // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 4. - С. 212-219
2. Феофанов, Н. Ю. Анализ финансовых результатов предприятий микробизнеса в торговле / Н. Ю. Феофанов //Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - № 42. - С. 28-35.
3. Феттер А.А. Управление финансовым результатом деятельности предприятия // Новый университет. 2014. №10 (44). С. 16.
4. Фомин, В. П. Аналитическая составляющая успешного управления финансовыми результатами (практический аспект) / В. П. Фомин, П. В. Фомин // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - № 36. - С. 12-26.

Широкий Д.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно Экономический»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ РОССИИ

В статье рассматриваются основные функции Центрального Банка Российской Федерации, его история возникновения и его значимость для Российской Федерации

Основные термины:

Центральны Банк РФ, История возникновения ЦБ РФ, Значимость ЦБ РФ для России, Особенное положение ЦБ РФ в экономике страны, Эмиссия Валюты.

The article considers the main functions of the Central Bank of the Russian Federation, its history and its significance for the Russian Federation

Key terms:

The Central Bank of the Russian Federation, the History of CBR, the Importance of the Central Bank of the Russian Federation for Russia, the Special position of the Central Bank in the economy, Issue Currency.

Центробанк Российской федерации – организация, в чьи прямые обязанности вступает урегулирование банковской сферы, установление главных параметров кредитно-валютной политические деятельности. Недавно ЦБ Российской Федерации получила возможности по регулировке страхового вопроса.

Банк Российской федерации выполняет одну из основных задач, характеризующих степень суверенитета Российской федерации, – эмиссию валюты. На примере Евросоюза и валюты евро можно видеть, как страны Европы отказались от части своей независимости в пользу надгосударственного образования. Эмиссия выступает символом самостоятельности. В образце Евросоюза и евро мы можем заметить, как государства Европы отказались от самостоятельности в этом плане. Главный Центробанк Российской федерации равно как эмитент рубля представляется непосредственно знаком самодостаточности российской политической деятельности.

Именно по этой причине ЦБ Российской Федерации был образован в следствии переустройства отечественного республиканского отделения Госбанка Советского Союза ещё в 1990 г., вплоть до разрушения Советского Союза. В то время Российская федерация подумала о собственном суверенитете. В 1991 г. к ЦБ передались все без исключения имущество Госбанка Советского Союза, с возможностей вплоть до активов и иностранных банков. Сложились первоначальные возможности, в какие

вступали:

1. Формирование и урегулирование сети торговых банков;
2. Денежно-кредитная стратегия;
3. Денежная стратегия.

К 1995 г. Центробанк Российской федерации целиком прервал финансирование экономики на прямую, оставив за собою только лишь возможность кредитования банков. В данный период он полностью потерял функции коммерческого банка. С 1998 года он совместно с формированием АРКО приобрел полномочия согласно реструктуризации банков. С 2003 года непосредственно к его области ответственности принадлежит внедрение в Российской федерации стандартов МСФО. Кроме того с 2003 года он несет ответственность за страхование взносов людей, а с 2013 годы к нему перешли все без исключения возможности ФСФР. С данного этапа Центробанк Российской федерации начал регулировать деятельность абсолютно всех соучастников экономических отношений и торга ценных бумаг. Он выдает и отзывает лицензии не только у банков, но и у управляющих и страховых компаний, брокеров и пенсионных фондов.

В собственной деятельности он совершенно самостоятелен. Закон говорит, что прочие муниципальные аппараты никак не имеет право воздействовать в постановления, принимаемые основным банком. Но если ЦБ РФ отвечает по своим обязательствам своим уставным капиталом, а он является собственностью государства, то фактически, государство отвечает по обязательствам Центробанка. Помимо этого, уставной основной капитал Центрального Банка считается собственностью страны. Его объем точнее расчётный, 3 млрд руб., однако появляется интересный конфликт. Уставной актив необходимо различать с золотовалютных запасов и Дополнительного фонда, они кроме того никак не считаются собственностью Центробанка. Данный конфликт в перспективе, возможно, будет разрешен.

Независимее положение Центрального банка обусловливается отдельным законом. Очевидно то, что возрастающие возможности Центрального банка стимулируют несколько вопросов у общества. Возможность таргетировать инфляцию экономики, данное ЦБ в 2014 г., образовало чувство то, что работа ЦБ может принести ущерб экономике внутри государства, спустив курс рубля. Необходимо осознавать, что предназначением ЦБ считается обеспечение максимальной помощи российской денежной единицы и все его воздействия, в окончательном результате, ориентированы в борьбу с упадком и стабилизацией финансовой политической деятельности государства. Можно привести в пример Центральный Банк Китая, который много лет специально занижает курс юаня, или Швейцарии, также в январе этого года отпустившей курс франка, из-за чего он резко подскочил относительно евро, ухудшив экономическую ситуацию в стране, угрожая рецессией [1].

Необходимо направить свое внимание в сторону банковского контролирования. Условия к экономической устойчивости и политической деятельности банков начали контролировать строже, зачастую не проходит и недели в отсутствии отзыва лицензии у той или иной организации, что из-за неосмотрительности собственных управляющих кредитное учреждение становится неспособным осуществлять собственные функции.

Скорее всего, в ближайшие 10 лет направление на усиление самостоятельности Центробанка в регулировании монетарной и курсовой ситуации в стране станет еще более очевидным. При этом очевидна встречная тенденция на уменьшение его кадровой и финансовой самостоятельности, усиления государственного контроля над отдельными решениями. Так, с законом 2014 года ЦБ РФ обязали с 2016 года перечислять в федеральный бюджет не 50%, а 75% своей прибыли, полученной от кредитований коммерческих банков и операций на валютных рынках [2] . Это показывает направление на концентрацию прибыли, а значит, и рычагов влияния, в руках правительства.

Использованные источники:

1. Швейцарский франк взлетел на 30% после решения SNB отпустить курс Рамблер-Финансы [Электронный ресурс] / Рамблер финансы – URL: [http://finance.rambler.ru/news/curstock/156661036.html].
2. 75% прибыли Центробанка с 2016 года будет направляться в бюджет. Финам. [Электронный ресурс] / Финам – URL: [http://finam.info/blog/43165062137/75procent-pribyili-TSentrobanka-s-2016-goda-budet-napravlyatsya].
3. Андрюшин С. А. Банковские системы: учебное пособие [Текст]. — М.: Альфа-М, Инфра-М, 2011. — С. 333-334.

Широкий Д.А.
студент 2 курса
факультет «Инженерно Экономический»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ РОССИИ

В статье рассматриваются основные функции Центрального Банка Российской Федерации, его история возникновения и его значимость для Российской Федерации

Основные термины:

Центральны Банк РФ, История возникновения ЦБ РФ, Значимость ЦБ РФ для России, Особенное положение ЦБ РФ в экономике страны, Эмиссия Валюты.

The article considers the main functions of the Central Bank of the Russian

Federation, its history and its significance for the Russian Federation

Key terms:

The Central Bank of the Russian Federation, the History of CBR, the Importance of the Central Bank of the Russian Federation for Russia, the Special position of the Central Bank in the economy, Issue Currency.

Центробанк Российской федерации – организация, в чьи прямые обязанности вступает урегулирование банковской сферы, установление главных параметров кредитно-валютной политические деятельности. Недавно ЦБ Российской Федерации получила возможности по регулировке страхового вопроса.

Банк Российской федерации выполняет одну из основных задач, характеризующих степень суверенитета Российской федерации, – эмиссию валюты. На примере Евросоюза и валюты евро можно видеть, как страны Европы отказались от части своей независимости в пользу надгосударственного образования. Эмиссия выступает символом самостоятельности. В образце Евросоюза и евро мы можем заметить, как государства Европы отказались от самостоятельности в этом плане. Главный Центробанк Российской федерации равно как эмитент рубля представляется непосредственно знаком самодостаточности российской политической деятельности.

Именно по этой причине ЦБ Российской Федерации был образован в следствии переустройства отечественного республиканского отделения Госбанка Советского Союза ещё в 1990 г., вплоть до разрушения Советского Союза. В то время Российская федерация подумала о собственном суверенитете. В 1991 г. к ЦБ передались все без исключения имущество Госбанка Советского Союза, с возможностей вплоть до активов и иностранных банков. Сложились первоначальные возможности, в какие вступали:

1. Формирование и урегулирование сети торговых банков;
2. Денежно-кредитная стратегия;
3. Денежная стратегия.

К 1995 г. Центробанк Российской федерации целиком прервал финансирование экономики на прямую, оставив за собою только лишь возможность кредитования банков. В данный период он полностью потерял функции коммерческого банка. С 1998 года он совместно с формированием АРКО приобрел полномочия согласно реструктуризации банков. С 2003 года непосредственно к его области ответственности принадлежит внедрение в Российской федерации стандартов МСФО. Кроме того с 2003 года он несет ответственность за страхование взносов людей, а с 2013 годы к нему перешли все без исключения возможности ФСФР. С данного этапа Центробанк Российской федерации начал регулировать деятельность абсолютно всех соучастников экономических отношений и торга ценных

бумаг. Он выдает и отзывает лицензии не только у банков, но и у управляющих и страховых компаний, брокеров и пенсионных фондов.

В собственной деятельности он совершенно самостоятелен. Закон говорит, что прочие муниципальные аппараты никак не имеет право воздействовать в постановления, принимаемые основным банком. Но если ЦБ РФ отвечает по своим обязательствам своим уставным капиталом, а он является собственностью государства, то фактически, государство отвечает по обязательствам Центробанка. Помимо этого, уставной основной капитал Центрального Банка считается собственностью страны. Его объем точнее расчётный, 3 млрд руб., однако появляется интересный конфликт. Уставной актив необходимо различать с золотовалютных запасов и Дополнительного фонда, они кроме того никак не считаются собственностью Центробанка. Данный конфликт в перспективе, возможно, будет разрешен.

Независимее положение Центрального банка обусловливается отдельным законом. Очевидно то, что возрастающие возможности Центрального банка стимулируют несколько вопросов у общества. Возможность таргетировать инфляцию экономики, данное ЦБ в 2014 г., образовало чувство то, что работа ЦБ может принести ущерб экономике внутри государства, спустив курс рубля. Необходимо осознавать, что предназначением ЦБ считается обеспечение максимальной помощи российской денежной единицы и все его воздействия, в окончательном результате, ориентированы в борьбу с упадком и стабилизацией финансовой политической деятельности государства. Можно привести в пример Центральный Банк Китая, который много лет специально занижает курс юаня, или Швейцарии, также в январе этого года отпустившей курс франка, из-за чего он резко подскочил относительно евро, ухудшив экономическую ситуацию в стране, угрожая рецессией [1].

Необходимо направить свое внимание в сторону банковского контролирования. Условия к экономической устойчивости и политической деятельности банков начали контролировать строже, зачастую не проходит и недели в отсутствии отзыва лицензии у той или иной организации, что из-за неосмотрительности собственных управляющих кредитное учреждение становится неспособным осуществлять собственные функции.

Скорее всего, в ближайшие 10 лет направление на усиление самостоятельности Центробанка в регулировании монетарной и курсовой ситуации в стране станет еще более очевидным. При этом очевидна встречная тенденция на уменьшение его кадровой и финансовой самостоятельности, усиления государственного контроля над отдельными решениями. Так, с законом 2014 года ЦБ РФ обязали с 2016 года перечислять в федеральный бюджет не 50%, а 75% своей прибыли, полученной от кредитований коммерческих банков и операций на валютных рынках [2] . Это показывает направление на концентрацию прибыли, а

значит, и рычагов влияния, в руках правительства.

Использованные источники:

1. Швейцарский франк взлетел на 30% после решения SNB отпустить курс Рамблер-Финансы [Электронный ресурс] / Рамблер финансы – URL: [http://finance.rambler.ru/news/curstock/156661036.html].
2. 75% прибыли Центробанка с 2016 года будет направляться в бюджет. Финам. [Электронный ресурс] / Финам – URL: [http://finam.info/blog/43165062137/75procent-pribyili-TSentrobanka-s-2016-goda-budet-napravlyatsya].
3. Андрюшин С. А. Банковские системы: учебное пособие [Текст]. — М.: Альфа-М, Инфра-М, 2011. — С. 333-334.

УДК 659.1.011.12

Шишкин А.А.
магистрант, 1 курс
направление 38.04.01 «Экономика»
факультет «Экономики и права»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Горяинова Л.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

РЕКЛАМА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ИНТЕРЕСЫ ОБЩЕСТВА

Статья посвящена месту рекламы в современном обществе. В статье определяется её место и основные функции. В статье рассмотрены особенности экономической эффективности рекламы и ее социальной направленности. Основные акценты: экономическая эффективность рекламы и её социальная значимость.

Реклама, общество, эффективность, социум, экономическая.

The article is devoted to the place of advertising in modern society. The article is determined by its location and basic functions. The article describes the features of the economic efficiency of advertising and its social orientation. Main emphasis: economic efficiency of advertising and its social significance.

Advertising, Society, efficiency, society, economic.

В наши дни количество произведенных товаров превышает потребности покупателей, о некоторых из них, мы ничего не знаем, однако на помощь современным покупателям приходит реклама. Реклама – это часть маркетинговых коммуникаций, в рамках которой производится оплаченное известным спонсором распространение неперсонализированной информации для привлечения внимания или поддержания интереса к

объекту рекламы у потребителя.

Проблема расчета экономической эффективности рекламы довольно злободневна. Она неизбежно возникает при обсуждении любой рекламной акции или кампании. По мнению специалистов, существуют лишь частные методики определения эффективности рекламы, основанные на различных параметрах в конкретных и ограниченных условиях. Поэтому многие из них относят данную проблему к проблемам, которые «не решаются гарантированно».

В реферате рассмотрены особенности экономической эффективности рекламы и ее социальной направленности.

При анализе эффективности рекламы выделяют следующие направления:

1. Экономическая эффективность, представляющая собой прибыль от рекламы.

2. Коммуникативная эффективность, т.е. психологическое влияние рекламы на покупателя.

Коммуникативная эффективность рано или поздно превращается в экономическую эффективность. Как отмечают Курьяков И. А., Каштанов Н. Н., Николаенко Н. Н. «эффективность психологического воздействия рекламных средств на сознание человека характеризуется числом охвата потребителей, яркостью и глубиной впечатления, которые эти средства оставляют в памяти человека, степенью привлечения внимания»125. Коммуникативная эффективность рекламы характеризует охват рынка и аудитории покупателей. А ее оценка начинается еще на стадии разработки рекламы. При этом используются такие средства как ассоциативные тесты, наглядные тесты и т.д. Основная цель – реклама должна дойти и отложиться в сознании потребителя126.

Экономическая эффективность рекламы – это рекламная прибыль, определяющаяся соотношением между вложенными в рекламу средствами и результатом, который был получен от рекламы. В качестве материала в подсчете экономической эффективности рекламы служат данные статистики и бухгалтерского учета об изменениях объемов товарооборота предприятия. Именно они позволяют рассчитать экономическую эффективность рекламы, как в отдельности (рекламного средства), так и в совокупности (целой рекламной кампании).

На расчет экономической эффективности рекламы влияет целый ряд факторов, которые невозможно ввести в расчет и которые влияют косвенно на экономический эффект от рекламы. К таким факторам относятся: сезонность продаж, результаты контактов потребителей с другими людьми,

---

[125] Курьяков И. А., Каштанов Н. Н., Николаенко Н. Н. Экономическая эффективность рекламы // СТЭЖ. 2008. №7. С.1137.

[126] Саттарова Ирина Валерьевна Оценка эффективности рекламы // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2009. №119. С.109.

случайно возникшие разнообразные обстоятельства, вплоть до изменения цен или появления нового конкурента.

Однако все же существует ряд методов расчета экономической эффективности рекламы, которые позволяют исключить некоторые из перечисленных факторов. Например, метод сравнения товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия. Согласно данному методу эффективность рекламы определяется либо путем сопоставления товарооборота за определенный отрезок текущего года, когда товар подвергался воздействию рекламы, с данными за аналогичный период прошлого года, когда товар не рекламировался, либо путем сопоставления ежедневного товарооборота до и после проведения рекламного мероприятия в текущем периоде времени. В условиях России второй способ наиболее приемлем127.

Окончательный вывод об эффективности рекламы делается в результате анализа расходов на проведение рекламы и дополнительной прибыли, полученной в результате ее проведения.

При определении экономической эффективности длительных рекламных мероприятий, в частности, рекламных компаний, требуется учитывать не только издержки на рекламу, но и расходы по другим статьям издержек обращения, связанных с ростом товарооборота. Так как по мере роста товарооборота, возрастают издержки обращения, зависимые от товарооборота (заработная плата, транспортные расходы, потери товаров в пределах норм естественной убыли и др.)128.

Таким образом, основным показателем экономической эффективности рекламы является товарооборот. Это не исключает возможности использования других показателей, в частности, прибыли. Этот показатель целесообразно использовать при прогнозировании рекламных мероприятий, при выборе оптимального варианта предполагаемых затрат на рекламу.

Экономическая эффективность рекламы может быть рассчитана на основе таких показателей как:

- отношение величины товарооборота к затратам на рекламу;
- отношение величины затрат на определенные виды рекламы к величине товарооборота или к количеству покупок, стимулируемых этими видами рекламы129.

В интересах общества создается социальная реклама. Характеристика и определение социальной рекламы отражено в статье 3 Федерального Закона «О рекламе» от 13.03.2006 №38-ФЗ «социальная реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с

---

[127] Девочкина Е. Ф. Методы определения эффективности рекламы // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. №25-1. С. 44.
[128] Там же. С.45.
[129] Курьяков И. А., Каштанов Н. Н., Николаенко Н. Н. Экономическая эффективность рекламы // СТЭЖ. 2008. №7. С.1140.

использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства»130.

Специфика современной социальной рекламы в России состоит в следующем:

1. В качестве заказчика в ней выступают разные госструктуры, которые чаще всего пропагандируют здоровый образ жизни, говорят о вреде курения и употребления наркотиков, о пользе своевременной уплаты налогов и т.п.

2. Заказчиком является негосударственная общественная организация, например Гринпис.

Социальная реклама до сих пор является еще достаточно новым явлением для России. Поэтому ее потенциал используется не всегда эффективно. Это также связано с тем, что российское общество наполнено многочисленными рисками и угрозами, преодолеть которые нельзя лишь силами социальной рекламы. Тем не менее это не умаляет ее значимости в «преодолении рисков духовно-нравственного характера»131.

Социальная реклама обладает довольно высоким потенциалом в сфере формирования ценностей и идеалов общества. Она воздействует прежде всего на сознание человека, а потому для ее создания используются «методы психологического подхода, базирующиеся на общих принципах психологии, работы сознания и подсознания, особенностях зрительного, слухового, ассоциативного восприятия человеком окружающего»132.

Производители социальной рекламы должны быть профессионалами своего дела и креативными людьми. Продукт их деятельности должен вызывать у человека глубокий эмоции, а сила его воздействия должна быть выше, чем у коммерческой рекламы133.

Социальная реклама имеет превентивный потенциал, она способна влиять на мнения, отношения, установки и поведение населения. Однако проблема определения ее результативности, а также проблема выбора методики измерения ее влияния все еще являются дискуссионными вопросами134.

На сегодняшнем этапе для того чтобы качественно проанализировать

---

130 Федеральный закон № 38-ФЗ «О рекламе» от 13 марта 2006 года URL: http://www.consultant.ru/popular/advert/

131 Шаповалов Г.В. Основные этапы развития социальной рекламы в России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2012. №1.

132 Глибенко, Н.В. Психология дизайна рекламы и средств её распространения / Н.В. Глибенко, С.Н. Басова // Молодой учёный. – 2012. – № 8. – С. 259-267.

133 Николайшвили, Г.Г. Социальная реклама: теория и практика / Г.Г. Николайшвили. – М.: Аспект Пресс, 2008. С.42.

134 Шовина Е.Н. Эффективность социальной рекламы (на примере Мурманской области) // Проблемы развития территории. 2014. №2 (70). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-sotsialnoy-reklamy-na-primere-murmanskoy-oblasti

эффективность рекламно-информационной деятельности социологическая теория и практика выработала комплекс методов и подходов. Но проблемой является то, что практически способы измерения эффективности направлены на оценку результатов коммерческой рекламы, поэтому для измерения результативности рекламы социальной приходится находить иные подходы.

Как уже говорилось выше, при оценке действия коммерческой рекламы за базовые берутся две группы параметров эффективности: экономические; коммуникативные. Первые позволяют оценить эффективность рекламы с точки зрения роста продаж, вторые оценивают влияние ее на личность, поэтому используются такие критерии как эмоции, память, мотивации, восприятие. Основным критерием эффективности опросы предпочитают ставить запоминаемость социальной рекламы, именно она определяет длительность ее воздействия. Вторым важным параметром в опросах является ее достоверность, степень доверия к ней населения135.

Оценка эффективности социальной рекламы необходима, в первую очередь, государственным организациям, отвечающим за ее размещение. Строиться она должна на определенных объективных показателях, благодаря которым можно планировать рекламные кампании на следующие периоды. К сожалению, многие из этих показателей очень формальны. Например, размещение 300 щитов с определенными призывами уже является показателем эффективности рекламы для государственного заказчика.

Проводятся оценки восприимчивости рекламы социумом в зависимости от средств ее донесения до населения. Инструментом оценки также служит метод социологических опросов. Также, косвенные методы оценки действия социальной рекламы основываются на данных статистики. Специализированные расчеты восприятия социумом той или иной рекламной кампании проводятся в рамках реализации той или иной государственной стратегии. Основным адресатом социальной рекламы является молодежь. Чем гибче психологические характеристики личности, тем сильнее влияет на них социальная реклама.

Так, Стратегия государственной молодежной политики, во многом использующая методы социальной рекламы, предлагает такие способы оценки ее эффективности как измерение уровня вовлеченности молодых людей в социально-активную деятельность.

Можно сделать вывод, что применяемые оценки измерения показателей социальной рекламы несовершенны. В рамках каждой государственной кампании должны в обязательном порядке проводиться более глубокие полевые социологические исследования, определяющие не запоминаемость рекламы, а ее непосредственное влияние на изменение

[135] Доронина Т.А. Оценка эффективности рекламно-коммуникационной деятельности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №10-1. С.74.

общественного поведения136.

В самом общем виде измерение эффективности рекламы выражается в изучении знакомства целевой аудитории с информацией о фирме и ее товарах, а также о том, что именно о них известно, какой образ компании и товаров сформировался и каково отношение к ним потенциальных потребителей. При оценке эффективности рекламы важно учитывать весь комплекс создавшихся на рынке условий и всех факторов, благоприятствующих или препятствующих решению задач рекламной компании: влияние предыдущей рекламной компании; инерция покупательского поведения; повторные закупки на основании предыдущих ощущений ценности товара; сезонные колебания; инфляционные ожидания потребителя; другие методы продвижения и пр. Поэтому выделить эффект непосредственно от рекламной кампании бывает часто затруднительно.

В зависимости от величины фирмы и наличия свободного времени и средств у директора, маркетолога или рекламиста, можно выбрать любой из способов измерения эффективности рекламы. Но какой бы из способов ни был выбран, следует помнить, что идеально-эффективной рекламы не существует, хотя к идеальности необходимо стремиться подобно тому, как мореплаватели ориентируются на Полярную звезду, никогда ее не достигая.

В отличие от коммерческая при оценке эффективности социальной рекламы предпочитают ставить запоминаемость социальной рекламы, именно она определяет длительность ее воздействия. Вторым важным параметром в опросах является ее достоверность, степень доверия к ней населения. Оценка эффективности социальной рекламы необходима, в первую очередь, государственным организациям, отвечающим за ее размещение. Строиться она должна на определенных объективных показателях, благодаря которым можно планировать рекламные кампании на следующие периоды.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 38-ФЗ «О рекламе» от 13 марта 2006 года URL: http://www.consultant.ru/popular/advert/
2. Глибенко Н.В. Психология дизайна рекламы и средств её распространения / Н.В. Глибенко, С.Н. Басова // Молодой учёный. – 2012. – № 8. – С. 259-267.
3. Девочкина Е. Ф. Методы определения эффективности рекламы // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. №25-1. С. 44.
4. Доронина Т.А. Оценка эффективности рекламно-коммуникационной деятельности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №10-1. С.74.
5. Курьяков И. А., Каштанов Н. Н., Николаенко Н. Н. Экономическая

[136] Доронина Т.А. Оценка эффективности рекламно-коммуникационной деятельности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. №10-1. С.75.

эффективность рекламы // СТЭЖ. 2008. №7. С.1137.
6. Николайшвили, Г.Г. Социальная реклама: теория и практика / Г.Г. Николайшвили. – М.: Аспект Пресс, 2008.
7. Саттарова Ирина Валерьевна Оценка эффективности рекламы // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2009. №119. С.109.
8. Шаповалов Г.В. Основные этапы развития социальной рекламы в России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2012. №1.
9. Шовина Е.Н. Эффективность социальной рекламы (на примере Мурманской области) // Проблемы развития территории. 2014. №2 (70).
10. Максимова В.Ф., Горяинова Л.В., Максимова Т.П. Микроэкономика// Учебное пособие. Москва. Евразийский открытый институт. 2011. 366с.

УДК 339.5

Шишко М.А.
студент
Переверзева К.Д.
студент
Селюков М.В.
научный руководитель, доцент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

К ВОПРОСУ О ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные аспекты таможенного регулирования внешнеторговых операций, представлена классификация внешнеторговых операций.

Ключевые слова: таможенное регулирование, внешнеторговые операции, внешнеторговая деятельность.

TO THE ISSUE OF CUSTOMS REGULATION OF FOREIGN TRADE OPERATIONS

Abstract: this article describes the main aspects of customs regulation of foreign trade operations, the classification of foreign trade operations.

Keywords: customs regulation, foreign trade, foreign trade activity.

На сегодняшний день одним из инструментов государственного управления является таможенное регулирование. Его основной стратегической задачей, как и всей внешнеэкономической политики государства, является создание условий наибольшего благоприятствования

развитию отечественного бизнеса.

Кроме факторов национального экономического развития, таможенное регулирование преследует цель управления процессами интернациональной экономической жизни, затрагивающими интересы страны.

Таможенное регулирование регламентируется таможенным законодательством и осуществляется в полном соответствии с его требованиями. Таможенное дело, в свою очередь, является совокупностью средств и методик, направленных на соблюдение и выполнение всех необходимых мероприятий по осуществлению полноценного таможенного регулирования [1, 5].

Внешнеторговые операции – это комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приемов, последовательное применение которых способствует заключению сделок в рамках договора купли-продажи. Классифицировать внешнеторговые операции можно по следующим признакам: направлению торговли, предмету сделки, степени самостоятельности.

Таким образом, таможенная служба регулирует все таможенные операции, а именно: экспорт, импорт, всевозможная деятельность, связанная с продукцией, сырьем, работой, услугами и интеллектуальной собственностью.

Регулирование ВЭД таможней может осуществляться при помощи таких средств как: контроль экспорта; на отдельные виды материальных ценностей может распространяться монополия государства; на отдельные категории товаров могут распространяться ограничения в экспорте; введение антидемпинговых мер; регулирования таможенных тарифов.

Итак, таможенное регулирование внешнеторговых операций складывается из определенных элементов: экспортных и импортных тарифов и пошлин, порядка исчисления и подтверждения таможенной стоимости и страны происхождения ввозимого товара, режима преференций и таможенных режимов возможного помещения товаров, которые в совокупности являются основой для расчета размера таможенных пошлин и налогов.

Таможенное регулирование в сфере внешнеторговых операций осуществляется на основе закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 года, (№ 164-ФЗ) определяющий основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности [2].

Обычно к регулированию внешнеторговых операций применяют тарифное регулирование. Тарифное регулирование имеет две основные

функции – протекционизм, что означает защиту отечественной продукции от конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей; и фискальную, которая направлена на пополнение государственного бюджета.

Таможенная тарификация присутствует в арсенале всех стран мира. На современном этапе развития внешнеэкономических связей таможенно-тарифное регулирование унифицировано на основе гармонизированной системы описаний и кодировки всех товаров, что значительно упрощает систему тарификации на разных языках и сопоставление пошлинных ставок на идентичные товары [3].

На современном этапе таможенно-тарифный метод является наиболее распространенным и признается Всемирной торговой организацией в качестве основного инструмента регулирования экспортно-импортных операций стран- членов ВТО. В основе данного метода государственного регулирования внешней торговли заложен механизм применения ввозных и вывозных таможенных пошлин. Базой таможенно-тарифного регулирования в Таможенном союзе ЕврАзЭС является в первую очередь Единый таможенный тариф ТС – инструмент торговой политики ТС и ЕЭП, представляющий собой свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, вывозимым за пределы ТС и ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ТС [4].

Современный механизм таможенно-тарифного регулирования внешнеторговых операций позволяет решать важные задачи и обеспечивает реализацию протекционистских (защитных), фискальных, регулятивных (регулирующих), структурно-политических, торгово-экономических функций.

В целях увеличения государственных доходов, роста поступлений денежных средств в федеральный бюджет России таможенные органы реализуют полномочия по взиманию таможенных и иных платежей, к которым относятся: ввозная и вывозная таможенные пошлины; налог на добавленную стоимость (НДС) и акциз, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; различные таможенные сборы, а также сезонные, специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Государство приобретает тем больше весомых аргументов и широких возможностей для маневра при проведении переговоров о взаимных тарифных уступках, чем больше позиций товаров наличествует в ее импортных таможенных ставках. Использование таможенных тарифов с оптимальными пошлинными ставками обладает несколькими бесспорными достоинствами. Так, если государство в состоянии влиять на уровень мировых цен, оптимизированные таможенные ставки могут принести ей

весьма ощутимую прибыль. Введение оптимальных тарифов всегда лучше экономической пассивности.

Использованные источники:

1. Лохманова Е. А. Таможенные пошлины как инструмент таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности // Молодой ученый. — 2016. — №10.1. — С. 42-44.
2. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"
3. Акашева В. В., Аниськина Е. В. Правовое регулирование таможенно-тарифной системы // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 220-223.
4. Подшивалова В. В. Таможенное регулирование импорта сельскохозяйственной техники как инструмент реализации внешнеторговой политики России в условиях ЕАЭС // Молодой ученый. — 2016. — №19. — С. 495-497.
5. Селюков М.В. К вопросу о таможенно-тарифном регулировании внешнеэкономической деятельности государства // М.В. Селюкова, М. Артамонова, Т. Буровникова // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: сборник научных трудов по материалам 7 Международной научно-практической конференции 12.12.2014г. – Саратов, 2014. С.126-129.

Шиян Е. И., к.э.н.
доцент
Тубденова Д.В.
студент
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск

СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние инновационной инфраструктуры в стране, ее влияние на инновационную активность предприятий в различных регионах, а также основные направления развития инфраструктурной сети инноваций.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационная деятельность, субъекты инфраструктурной поддержки, инновационная активность регионов, технопарк, бизнес-инкубатор, венчурный фонд.

Поддержание и повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства является актуальной проблемой российской экономики, поэтому возникает острая необходимость в получении предприятиями

доступа к передовым технологиям в условиях международного экономического и научно-технического сотрудничества [1]. По опыту передовых экономик мира при модернизации и инновационном обновлении страны наряду с задействованием мер прямого и косвенного стимулирования субъектов инновационной сферы необходимым является дальнейшее развитие инновационной инфраструктуры.

Формирование эффективно действующей инновационной инфраструктуры происходит на всех уровнях власти в Российской Федерации; составные элементы инновационной инфраструктуры России создаются с начала 1990-х гг. и государство на эти цели направляет немалые финансовые ресурсы. Так, в период с 2007 по 2015 г. расходы федерального бюджета на формирование инновационной инфраструктуры страны составили 684,371 трлн. руб. [2].

Всего в базе данных Национального центра по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем (НИАЦ МИИРИС) содержится информация о 1183 организациях, которые в зависимости от их предназначения группируются по пяти составляющим инновационной инфраструктуры: производственно-технологическая, информационная, экспертно-консалтинговая, кадровая, финансовая и сбытовая группы [3].

Сегодня, с позиций выделенных выше групп, в России функционирует 174 технопарка, 90 инновационно-технологических центра, 112 центров трансфера технологий, 17 инновационно-аналитических центров, 86 центров научно-технической информации, 166 бизнес-инкубаторов, 14 наукоградов, 24 центра инновационного консалтинга и другие организации, способствующие инновационной деятельности [4].

При этом, несмотря на многолетнюю поддержку инновационной деятельности со стороны государства и данных организаций, инновационная активность субъектов страны остается достаточно низкой и за последние 10 лет практически не претерпела существенных изменений. Так по данным Росстата, удельный вес инновационно активных организаций в среднем по России находится на уровне 9–10 % (рис.1), что значительно ниже аналогичного показателя развитых стран, а с 2012 г. наметилась тенденция его снижения, к примеру, за прошедшие 2014- 2015 гг. она составила 9,9% и 9,3% соответственно [5].

Чем выше инновационная активность, тем больше развита инновационная инфраструктура в регионе. Так, 33 российских региона (более 40%) обеспечены практически всеми типами инновационной инфраструктуры (это наиболее развитые регионы всех федеральных округов России), однако, лишь 5 из них в составе своей инновационной инфраструктуры имеют постоянно действующие организации поддержки (г. Москва, Воронежская область, Республика Татарстан, Томская область и

Алтайский край); 28 регионов (35%) имеют 3-4 типа инновационной инфраструктуры, 13 субъектов Российской Федерации (более 16%) – 1-2 типа, соответственно, и только 6 российских регионов (менее 8%) совсем не имеют инновационной инфраструктуры (Республика Ингушетия, Республика Алтай, Республика Хакассия, Магаданская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ) [5]. Это свидетельствует о значительных межрегиональных различиях и дисбалансе в развитии инфраструктурной сети поддержки инновационной деятельности, что является прямым следствием отсутствия закрепленных приоритетов развития инновационной инфраструктуры, как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных регионов. На рисунке отмечены различия в уровне инновационной активности предприятий различных регионов страны.

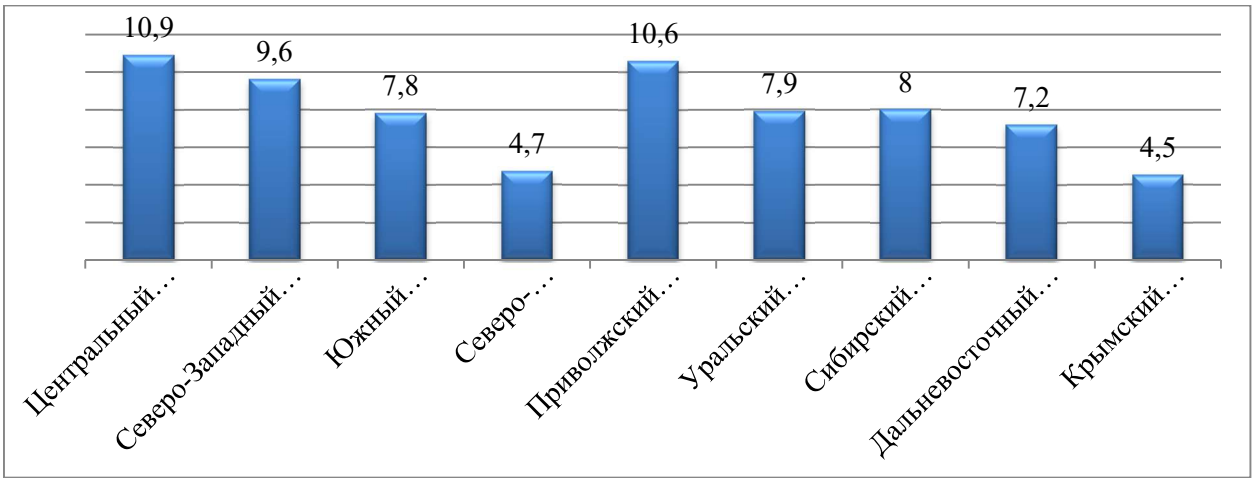


Рисунок - Распределение инновационной активности по федеральным округам Российской Федерации, % [5]

Высокий потенциал инновационного развития в лидирующих регионах (г.Москва, Воронежская область, Республика Татарстан) объясняется тем, что здесь в большей части сосредоточена деятельность предприятий таких отраслей промышленности, как химико-фармацевтическая, радиоэлектронная, офисное оборудование и вычислительная техника, аэрокосмическая отрасль, медицинская техника и оптико-электронная техника. Отмеченные отрасли российской экономики характеризуются более высокой наукоемкостью продукции и большой долей инновационной продукции в объеме отгруженной. Поэтому данные регионы реализуют активную образовательную, научно-техническую и инновационную политику, получая на эти цели бюджетные финансовые ресурсы.

Пока только в наиболее развитых регионах существует прямая зависимость результатов развития инноваций от обеспеченности инфраструктурой. И есть примеры, когда в регионах с развитой инновационной инфраструктурой производят меньший объем инновационной продукции по сравнению с необеспеченными

инновационной инфраструктурой регионами (к примеру, Республика Башкортостан, Самарская область, Нижегородская область) [5].

Наряду с территориально-организационными формами инновационной инфраструктуры рынка значительная роль отводится развитию кредитно-финансовой подсистемы инновационной инфраструктуры, что позволит реализовывать многие инновационные проекты с привлечением не только собственных средств, но и средств различных фондов.

Так, позитивные изменения есть в работе венчурных фондов. Если в 2006 году в РФ насчитывалось только 52 фонда, то в 2013 году - 155 венчурных фондов, ориентированных преимущественно на поддержку компаний ранних стадий. Развитие в нашей стране венчурной индустрии в последние несколько лет шло опережающими темпами. По оценкам ведущих мировых агентств РФ была признана самым быстрорастущим венчурным рынком Европы в сфере высоких технологий, поднявшись на 4 место по объемам инвестиций (по итогам 2012 года) [6].

Технопарки, Сколково и наукограды, технико-внедренческие и экономические зоны могут отчасти решают проблему стимулирования спроса на инновации, но результат функционирования этих структур можно увидеть не сразу[6]. Государство и далее должно продолжить на всех уровнях реализацию программ по развитию инновационной инфраструктуры как важнейшего условия инновационного обновления экономики и модернизации.

Использованные источники:

1. Шиян Е.И. Инновации как условие повышения конкурентоспособности российских предприятий при переходе к новому технологическому укладу / Е.И. Шиян // Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях нового технологического уклада: Мат. Междунар. н.-пр. конф. – Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2015. – С. 168-174.

2. Исмагилов Н. А. Инновационная инфраструктура и ее элементы: опыт систематизации / Н.А. Исмагилов, А.М. Мухамедьяров, Ю.Р. Хабибрахманова [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=25058149 (дата обращения 17.11.2016)

3. Лукашева Н.А. Создание и развитие элементов инновационной инфраструктуры для активизации инновационной деятельности в российских регионах/ Н.А. Лукашева [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.miiris.ru/library/materials.php (дата обращения 18.11.2016)

4. Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.miiris.ru (дата обращения 18.11.2016)

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/main/rosstat/ru/ (дата обраще О современных проблемах и особенностях реализации инновационных проектов в строительстве
6. Шиян Е.И. О современных проблемах и особенностях реализации инновационных проектов в строительстве / Е.И. Шиян // Материалы 9 Всероссийской научно-технической конференции "Актуальные вопросы строительства". - Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2016. - С. 264-269.

Шонтуков Б.З.
студент 4 курса ПМ
Багова Д.М., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик

МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА : ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

На современном этапе одной из важнейших социально-экономических проблем нашего общества является молодежная безработица, которая является индикатором социального положения молодежи, показывает степень адаптации молодежи на рынке труда, ее конкурентоспособность.

Молодежная безработица - это социально-экономическое явление, при котором люди в возрасте от 15 до 29 лет ищут работу, желают начать свою трудовую деятельность, но возможности такой не находят.

В последние годы сложилось противоречивое положение молодежи на рынке труда: с одной стороны, существует высокая потребность в молодежном труде, с другой стороны, уровень молодежной безработицы остается высоким. По данным Росстата средний возраст безработных на февраль 2015 г. составлял 36,2 года. Процент нетрудоустроенных людей до 25 лет – 22,9, в том числе в возрасте 15-19 лет – 4,5%, 20-24 лет 18,5%.

Углубление кризисных явлений в мире и стране, снижение уровня жизни, увеличивающийся раскол экономических связей между предприятиями, рост безработицы среди специалистов с дипломами и рабочих, снижение уровня жизни ведут к проблеме поиска работы. При этом следует отметить, что молодежь ищет такую работу, которая позволит сохранить или улучшить материальное положение, профессиональный и социальный статус.

Причинами высокой безработицы среди молодежи являются:

- отсутствие системы распределения выпускников высших учебных заведений на рабочие места в соответствии с полученной специальностью;

- несоответствие между тем, какие специальности на конкретный период требуются на рынке труда, и тем, каких специалистов выпускают вузы;

- низкая конкурентоспособность молодых людей, обусловленная высокими затратами на их адаптацию и рисками работодателей при их найме;

- нежелание работодателей принимать на работу молодых, как правило, неопытных работников;

- недостаточная мотивация молодых людей к трудовой деятельности;

- высокие требования молодых людей к оплате труда;

- отсутствие достаточной программной и финансовой основы в деятельности по трудоустройству молодежи.

В связи с этим целесообразно разработать комплекс мероприятий, направленный на снижение напряженности на молодежном рынке труда.

Проблема безработицы постоянно находится в центре внимания органов государственного регулирования экономики и субъектов рынка труда, а инструменты регулирования безработицы и ее последствий эволюционируют одновременно с развитием социально-экономических отношений.[2, с. 245]

Первоочередным шагом будет разработка таких действий, которые будут направлены на создание условий, которые бы отвечали интересам молодежи, способствовали выбору той или иной трудовой деятельности.

Осуществление мер, направленных на снижение напряженности на рынке труда, во многом будет зависеть от типа безработицы. [1, с. 28]

Для всех типов безработицы нужно предпринять такие меры, как: выплата пособий по безработице; создание различных бюро по трудоустройству.

Для борьбы с фрикционной безработицей нужны особенные меры: усовершенствование системы сбора материалов и информирование о наличии свободных рабочих мест; формирование специальных служб для решения этих задач.

Для устранения структурной безработицы необходимо: создать государственные службы и учреждения по переподготовке и переквалификации кадров; оказывать содействие частным службам такого типа.

Что касается циклической безработицы, здесь необходимо проводить стабилизационную политику, не допускающую сильных спадов производства, отсюда и массовой безработицы; создавать необходимые дополнительные рабочие места в экономической сфере государства.

На решение этой проблемы направлена и государственная молодежная политика, целью которой является создание благоприятных экономических и политических условий, правовых гарантий, способных повысить уровень жизни молодежи. [3, с.82]

Проблема трудоустройства выпускников высших учебных заведений во многом зависит от самих учреждений. Так, учебные заведения должны

заранее планировать и создавать такие условия для своих студентов, чтобы у них не было сложностей с трудоустройством, и они могли использовать полученные знания, умения, навыки по специальности.

Для решения проблем трудоустройства выпускников учебных заведений необходимо развивать связи предприятий с центром трудовой занятости. Сотрудничество учебного заведения, Центра трудовой занятости и предприятия будет взаимовыгодной - выпускники получают рабочие места, а предприятия - опытных, компетентных специалистов.

Сегодня традиционные модели взаимодействия между предприятиями и учебными заведениями сильно изменились. От единовременных договоров перешли к постоянному взаимодействию предприятий и учебных заведений. Эффективным было бы введение государственного заказа на подготовку специалистов в вузах, сделать законной контрактную форму закрепления специалистов, которые подготовлены по целевым программам. А предприятия, создающие рабочие места для молодых, поощрять, разрабатывать и ввести образовательные стандарты по требованиям международных норм. В регионах следует применять квотирование рабочих мест для молодежи, осуществлять планирование создания рабочих мест для выпускников учебных заведений, стимулирование самостоятельной деятельности молодых, развитие малого бизнеса.

Для снижения напряженности на молодежном рынке труда необходимо проводить работу в области профессиональной ориентации молодежи, разрабатывать различные программы социальной адаптации. Особое внимание необходимо уделять информированности молодежи о положении на рынке труда через СМИ, телевидение, радиовещание и социальные сети в Интернете.

Таким образом, основной путь преодоления социальной напряженности на рынке труда молодежи – формирование комплексной системы социально-профессиональной ориентации и адаптации молодежи как составной части государственной политика развития трудовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Болов А.А., Шарданова Г.Б. К вопросу безработицы в КБР // Проблемы современной экономики. – Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2014. – С. 26-32.
2. Карданова Ф.Р., Багова Д.М. Социально-экономические последствия безработицы и методы их преодоления // Устойчивость развития и саморазвития региональных социально-экономических систем: методология, теория, практика: материалы международной научно-практической конференции. – Нальчик: КБГАУ, 2015. – С. 243-245.
3. Шарданова Г.Б. Занятость молодежи – гарант стабильного развития КБР // Актуальные проблемы социально-экономических исследований: сборник материалов 6-й Международной научно-практической конференции. –

Махачкала: ООО «Апробация», 2014. – С. 82-83.

Шонтуков Б.З.
студент 4 курса ПМ
Безирова З.Х., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Маркетинг – рыночная концепция управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, направленная на изучение рынка и конкретных запросов потребителей. Актуальность темы вызвана тем, что отправной точкой деятельности любого предприятия должны быть нужды и потребности его потребителей. Это называется рыночной ориентацией, что означает приспособление кадровых, финансовых и материальных ресурсов компании к потребности потребителей. Во многих компаниях есть специальный отдел маркетинга, который и занимается рыночной ориентацией. В странах с развитой рыночной экономикой маркетинг рассматривается как ведущая функция управления, определяющая рыночную и производственную стратегии предприятия, основанная на знании потребительского спроса. В этих условиях маркетинг представляет собой систему организации деятельности предприятия, фирмы, корпорации по разработке, производству и сбыту товаров на основе изучения запросов потребителей с целью получения высокой прибыли. Маркетинг необходим не только для всестороннего изучения рынка, спроса на товар, нужд и желаний покупателей, для учета всего этого, для деятельности потребителя, но и для активного воздействия на комплексное изучение рынка, планирования производства товаров, изучение каналов и способов стимулирования сбыта, воздействия на организацию и управление производства. Поэтому ни одно предприятие любой формы собственности не может стабильно функционировать без маркетинговой службы в системе рыночных отношений.[3]

Таким образом, маркетинг представляет собой вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. В основе маркетинга лежит идея человеческих потребностей, то есть потребностей в пище, одежде, тепле и безопасности, а также в духовной близости, влиянии и привязанности и др. Потребности людей практически безграничны, а вот ресурсы для их удовлетворения ограничены. Человек будет выбирать те товары, которые доставят ему наибольшее удовлетворение в рамках его финансовых возможностей. Все товары, способные удовлетворять нуждам покупателя, называются товарным

ассортиментом выбора. Чем полнее соответствует товар желаниям потребителя, тем большего успеха добьется производитель.

Практическое применение маркетинга предприятиями способствует осуществлению важного социально-экономического процесса по наиболее полному удовлетворению потребностей и спроса потребителей. Осуществление маркетинговой деятельности является объективной необходимостью ориентации научно-технической, производственной и сбытовой деятельности предприятия на предмет рыночного спроса, потребностей и требований потребителей.

В условиях маркетинговой деятельности различают два вида рынков:

1) Рынок продавца – это дефицитный рынок, на котором продавцы имеют больше власти, и где наиболее активными деятелями рынка приходится быть покупателям.

2) Рынок покупателя – это насыщенный рынок, на котором больше власти имеют покупатели, и наиболее активными «деятелями рынка» приходится быть продавцам. [1]

Маркетинг, ориентированный на продукт, применяется, когда деятельность предприятия нацелен на создание нового товара или усовершенствование уже выпускаемого. Основная задача в этом случае сводится к побуждению потребителей приобретать новые или усовершенствованные товары.

Маркетинг, ориентированный на потребителя, используется, когда деятельность предприятия нацелена на удовлетворение потребностей, непосредственно исходящих от рынка. Здесь главная задача маркетинга – изучение потенциальных потребностей, поиск рыночной ниши. Маркетинг этого типа – важнейшая часть коммерческой деятельности в целом, так как без изучения запросов потребителей предприниматель обойтись не может. Маркетинг, ориентированный на продукт, не всегда необходим, так как без «атак на потребителей» обходиться в ряде случаев можно, особенно если речь идет о дефицитном рынке.

Для хозяйственной деятельности промышленного предприятия целесообразно применять оба типа маркетинга одновременно. Только всесторонний анализ возможностей предприятия со стороны производства и со стороны рынка способен обеспечить настоящий коммерческий успех. Такая комбинированная маркетинговая деятельность получила название интегрированного маркетинга.

Цель маркетинга в промышленных предприятиях и в целом – создание эффективной системы по организации и управлению для закрепления определенной доли рынка, обеспечения необходимого уровня прибыльности, активного контроля над рынками и ценами для планирования долговременных и неоднократных связей покупателя с производителем, превращение покупательной способности в конкретный спрос на данный

товар или услугу.

Выделяют следующие задачи маркетинга: [1]

– комплексное изучение рынка;

– выявление потенциального спроса и неудовлетворенных потребностей;

– планирование товарного ассортимента и цен;

– разработка мер для наиболее полного удовлетворения существующего спроса;

– планирование и осуществление сбыта;

– разработка мер по совершенствованию управления и организации производства;

– исследование, анализ и оценка нужд реальных и потенциальных потребителей продукции фирмы в областях, интересующих фирму;

– маркетинговое обеспечение разработки новых товаров и услуг фирмы;

– анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых оперирует или будет оперировать фирма, включая исследование деятельности конкурентов;

– формирование ассортиментной политики фирмы;

– разработка ценовой политики фирмы;

– участие в формировании стратегии и тактики рыночного поведения фирмы, включая разработку ценовой политики;

– сбыт продукции и услуг фирмы;

– коммуникации маркетинга;

– сервисное обслуживание.

Рассматривая задачи маркетинга, необходимо охарактеризовать и принципы маркетинга: [1]

– знание рынка, долговременный «горизонт видения» и соответственная направленность всей деятельности предприятия, проявляющаяся в особом внимании к прогнозным исследованиям и разработке на их основе товаров, обладающих рыночной новизной;

– приспособление к рынку. Отдел маркетинга является центром принятия хозяйственных решений;

– воздействие на рынок – целенаправленное воздействие на покупательские предпочтения, формирование нового спроса, стимулирование продаж;

– активность, наступательность и предприимчивость руководящих работников всех рангов, что обеспечивает быструю и эффективную реакцию на изменение конъюнктуры рынка;

– нацеленность на конкретный финансовый результат;

К основным элементам маркетинговых коммуникаций относятся:

реклама, пропаганда, персональная продажа, стимулирование сбыта и связи с общественностью.

В маркетинге выделяются 4 блока комплексных функций:

– аналитическая функция,
– производственная функция,
– сбытовая функция,
– функция управления и контроля.

Некоторые специалисты, кроме этих 4-х функций, добавляют ещё одну: формирующую.

Процесс управления маркетингом может рассматриваться как процесс принятия решений в маркетинге. Маркетинговые решения определяются как действия для достижения маркетинговых целей. Реализация маркетинговых решений заключается в планировании, организации, контроле, мотивации их выполнения, то есть является действиями, основанными на административных функциях.

Для повышения эффективности работы предприятия в целом, и совершенствования маркетинговой деятельности необходимы следующие мероприятия: [2]

1. правильное построение или совершенствование структуры управления маркетингом;
2. подбор специалистов по маркетингу (маркетологов) необходимой высокой квалификации;
3. создание условий для эффективной работы сотрудников маркетинговой службы предприятия;
4. четкое распределение задач, прав, обязанностей и ответственности в системе управления маркетингом;
5. организация эффективного взаимодействия маркетинговых служб с остальными службами предприятия.

Организационная структура отдела маркетинга должна максимально соответствовать специфике данного предприятия, его ресурсным возможностям, направлению выпускаемой продукции и обслуживаемых рынков. Поэтому на каждом предприятии существует своя, отличная от других предприятий, организационная структура отдела маркетинга, которая соответствует товару, функции данного предприятия или того и другого одновременно.

Эффективность маркетинговой деятельности предприятия должна: [2]

1. обосновать ее на стадии разработки или принятия решения;
2. определить конечную, итоговую эффективность ее исходя из фактически достигнутых результатов;
3. выявить факторы, влияющие на показатель эффективности маркетинговой деятельности, их взаимозависимость;
4. выявить резервы повышения эффективности.

Также необходимо отметить, что эффективность маркетинговой деятельности более точно оценивается показателями, которые характеризуют прибыльность его коммерческой деятельности и конкурентоспособность.

Использованные источники:

1. Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 381 с.
2. Безирова З.Х., Хагажеева З.А. Организация маркетинговой деятельности на перерабатывающем предприятии //«Актуальные проблемы современной экономики: международные, внутринациональные и региональные аспекты». Сборник научных трудов по итогам IX Межвузовской научно-практической конференции с международным участием. - 24- 25 июня. 2016 г. КБГАУ, г.Нальчик. С. 345-348
3. Синяева, И.М. Маркетинг: теория и практика: учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / И.М.Синяева, О.Н.Романенкова. - М.: Юрайт, 2014. - 652 с.

Шонтуков Т.З.
студент 4 курса ПМ
Безирова З.Х., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Финансовое планирование – выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков. Необходимость финансового планирования как особой сферы плановой деятельности обусловлено относительной самостоятельностью движения денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам. Объектом финансового планирования являются финансовые ресурсы. Цель финансового планирования – прогнозирование платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Планирование финансовых ресурсов и вложений гарантирует выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами и акционерами, обеспечивает финансирование предпринимательской деятельности. Задачами финансового планирования являются: [1,2]

– обеспечение торгового процесса необходимыми финансовыми ресурсами;

– установление финансовых отношений с бюджетом, банками и другими контрагентами;

– выявление направлений наиболее выгодных финансовых

инвестиций;

– повышение прибыльности финансово-хозяйственной деятельности;

– контроль за образованием и расходованием денежных средств.

В свою очередь финансовый план – составная часть бизнес-плана предприятия. При разработке бизнес-плана предусматривается исходить из того, что определение средств, необходимых для финансирования развития предприятия, предполагает оценку этого плана как инвестиционного проекта. Это означает, что предусмотренные планом затраты предприятия должны быть обоснованы их экономической эффективностью. В бизнес-плане различают два вида финансового планирования: стратегическое и тактическое. Стратегический (перспективный) финансовый план – это форма реализации целей и задач предприятия, стратегии инвестиций и предполагаемых накоплений. Основа стратегического финансового планирования, являющегося одной из коммерческих тайн предприятия, – определение потребности в капитале для осуществления предпринимательской деятельности. Тактический финансовый план – это годовой баланс доходов и расходов предприятия. В условиях инфляции финансовые планы составляются на квартал и корректируются с учетом индекса инфляции. Цель составления финансового плана – увязка доходов предприятия с необходимыми расходами. В финансовом плане производится конкретная увязка каждого вида вложений или фонда и источника их финансирования. Предназначение финансового плана предприятия обуславливают прогноз среднесрочной финансовой перспективы, текущие доходы и расходы предприятия. Он разрабатывается предприятием на год с разграничением по кварталам и на 3-5 лет – по годам, отражает доходы и расходы по статьям и пропорции в размещении средств. [2,5]

Основными доходными статьями финансового плана являются прибыль, амортизационные отчисления, банковские ссуды и другие доходы и поступления; основными статьями расходов – налоговые отчисления, расходы на капитальные вложения, средства на погашение банковских ссуд и процентов по ним и прирост оборотных средств, отчисления в целевые фонды и другие расходы и отчисления. Практически финансовые планы конкретизируют стратегические. В свою очередь тактические планы детализируются посредством оперативного планирования, которое представляет собой разработку оперативных финансовых планов: кассового плана, кредитного плана, платежного календаря. Кассовый план отражает движение наличных средств предприятия в течение определенного периода (чаще всего квартала). Именно плохое управление наличностью – основная причина финансово-экономических трудностей, поэтому составление кассовых планов и контроль за их выполнением имеют важное значение для повышения платежеспособности предприятия. Кредитный план – план

поступления заемных средств и график погашения задолженности. Обычно оформляется в виде кредитной ставки. Платежные календари, временной горизонт которых колеблется от 5 до 30 дней, отражают оперативные данные о движении и остатках средств на расчетном счете предприятия. В конечном итоге финансовое планирование направлено на обеспечение рационального и эффективного использования имеющихся у предприятия финансовых ресурсов. [1,5]

Предприятие должно осуществлять планирование и контроль в двух основных экономических областях. Речь идет о прибыльности (рентабельности) его работы и финансовом положении. Поэтому бюджет по прибыли и финансовый план являются центральными элементами внутрифирменного планирования. Естественную основу для формирования бюджета по прибыли на будущий период представляет собой отчет по прибыли. В отчете по прибыли отражены экономические результаты деятельности в прошедший период. Такого рода информация имеет, разумеется, большое значение при составлении прогноза экономических результатов действий, запланированных на будущий период. Даже если на предстоящий год запланированы те же самые действия, что были осуществлены в отчетном году, величина дохода в следующем году будет отличаться от величины дохода, отраженной в отчете за последний год. Дело в том, что все время происходят изменения внешних условий деятельности фирмы. Финансовый план предприятия взаимосвязан с другими аспектами планирования хозяйственной деятельности предприятия. К ним относятся планы: по сбыту продукции, по сырью и материалам, производству, рекламе, капиталовложениям, научным исследованиям и разработкам, привлечению и возврату заемных денежных средств (кредитов и из других источников), распределение доходов, а также расходные сметы. Непосредственной основой финансового плана являются прогнозные расчеты по реализации продукции потребителям или планы сбыта ее, исходя из заказов, прогнозов спроса на продукцию и товары, уровней продажных цен на них и других факторов рыночной конъюнктуры.

Финансовое планирование на предприятиях во многом зависит от качества прогнозов основных показателей их производственной деятельности, рыночной конъюнктуры, состояния денежного обращения и курса рубля. Поэтому в сложившихся условиях возможна заниженная оценка потребности в финансовых ресурсах и изменений в финансовом состоянии предприятий, в связи с чем необходимо предусматривать финансовые резервы. Состав показателей финансового планового баланса или баланса доходов и расходов определяется источниками поступлении средств, с одной стороны, и затратами и расходами, проводимыми в ходе финансово-хозяйственной деятельности, с другой стороны. Наряду с этим, в плановом балансе доходов и расходов находят отражение финансовые отношения с

государственным бюджетом, банковской и страховой системами и по операциям по приобретению и выпуску ценных бумаг. Помимо баланса доходов и расходов финансовый план содержит расчеты ряда основополагающих показателей: [1,3,4]

– прибыли от промышленной деятельности;

– амортизационных отчислений на восстановление основных фондов;

– поступлений средств в порядке долгосрочного и среднесрочного кредитования;

– процентов банкам по кредитам, финансовых результатов от других видов деятельности и т.д.

Состав показателей планового баланса доходов и расходов предприятия представляет собой определенную систему, позволяющую в рамках каждого периода планирования определять:

– источники затрат (расходов), их соотношения;

– степень и направления использования, распределения источников;

– сбалансированность их с затратами или расходами.

Финансовое планирование – один из наиболее основных инструментов планирования в целом. Это связано с тем, что прогноз движения денежных потоков позволяет определить, каковы финансовые возможности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе, достаточно ли собственных средств для покрытия всех текущих и обязательных расходов.

В современных условиях, когда экономика страны носит стихийный характер, то есть имеет место принцип неожиданности, финансовое планирование необходимо для защиты предприятия от влияния негативных внешних факторов, для обеспечения финансовой устойчивости, достижения высокого результата финансово-хозяйственной деятельности. В рыночной экономике, где развита конкуренция, где налоговое законодательство сурово в своих нормах, планирование позволяет защитить предприятие и обезопасить от неожиданного ухудшения финансового состояния и, возможно, даже банкротства. Несмотря на свою важнейшую роль в современной экономике и развитии предприятия, финансовое планирование для достижения наилучшего результата должно претерпеть изменения. Ведь если рассмотреть исторический фактор, нельзя не отметить, что ранее планы предприятий ориентировались больше не на собственные потребности и цели, а в основном на планы народного хозяйства страны, то есть решения принимались не руководством того или иного предприятия, а руководством страны, которое и задавало ритм всему. Сегодняшняя экономика открывает большие возможности. От мощностей предприятия, грамотности руководства, квалификации кадрового состава зависит как вся деятельность компании, цели, которые ставятся в краткосрочной и в долгосрочной

перспективах, так и непосредственно сам результат этой деятельности. [3]

При планировании необходимо анализировать конъюнктуру рынка, прогнозировать наступление тех или иных событий, положительно или отрицательно влияющих на развитие предприятия. Ведь целью любой деятельности является получение максимальной прибыли, то есть эффективная деятельность, именно поэтому финансовое планирование призвано отражать и анализировать все имеющиеся трудовые и финансовые ресурсы, от которых зависит выполнение того или иного заказа.

Таким образом, финансовое планирование позволяет увидеть, сколько денежных средств необходимо затратить для нормального функционирования производства и сколько денежных средств планируется получить от реализации продукции, работ, услуг. Финансовое планирование позволяет предвидеть наличие дефицита или профицита средств у предприятия в будущем.

Финансовое планирование отражает получение финансов – как собственных, так и привлекаемых, а также направление их на увеличение производственного капитала.

Использованные источники:

1. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.
2. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии: Учебник / М.И. Бухалков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 411 с.
3. Безирова З.Х., Хагажеева З.А. Организация маркетинговой деятельности на перерабатывающем предприятии //«Актуальные проблемы современной экономики: международные, внутринациональные и региональные аспекты». Сборник научных трудов по итогам IX Межвузовской научно-практической конференции с международным участием. - 24- 25 июня. 2016 г. КБГАУ, г.Нальчик. С. 345-348
4. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2013. - 696 с.
5. http://center-yf.ru/data/ip/Finansovoe-planirovanie-eto.php

Шонтуков Т.З.
студент 4 курса ПМ
Кунашева З.А., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК И ЕГО МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Успешное осуществление любого вида деятельности в рыночных условиях требует от руководителей хозяйствующих субъектов умения принимать эффективные управленческие решения в меняющихся условиях

внешней среды, которые характеризуются высокой степенью рискованности и неопределенности.

Риск в предпринимательской деятельности отображает возможность того, что реализация задуманного проекта окажется неуспешным. Он обусловлен возможностью отклонения полученных результатов предпринимательской деятельности от запланированных, вызванных постоянными изменениями во внешней и внутренней среде предприятия. Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой и другой деятельностью, а руководство предприятия отвечает за последствия принимаемых управленческих решений.

Для управления рисками на предприятии нужно знать, что же такое риск.

Риск - это определенная вероятность возникновения убытков или недополучения прибыли в сравнении с ожидаемым результатом. Основная черта риска – это опасность или возможная неудача.

Ситуация риска-это качественное или количественное определение величины возможности результата события. Если возникла ситуация риска, нужно соблюдать три условия:

-вероятность неопределенности;

-выбор альтернативного варианта решения;

-возможность дать оценку будущей результативности выбранной альтернативы.

Ситуация риска отличается от ситуации неопределенности тем, что при ней можно реально оценить исход событий. Риск есть и при выборе решения, и при его выполнении.

Так риск-это действие, реализуемое при выборе и в случае неудачи, есть возможность худшего исхода, чем до выбора.

Сущность риска-это всегда взаимодействие следующих составляющих:

-неуверенность в достижении цели;

-вероятность достижения результата;

-возможность отступления от поставленной цели;

-вероятность потерь от реализации выбранной альтернативы.

Чтобы понять содержание риска, нужно хорошо знать качества, присущие ему:

1) противоречивость. С помощью риска можно достигнуть высоких результатов, и наоборот риск может привести к замедлению прогресса и появлению издержек, если выбор альтернативы не учитывает закономерности развития явления, для которого выбирается решение.

2) альтернативность. Альтернативность - это выбор наиболее приемлемого решения из нескольких. Если выбора нет, то и риска не будет.

3) неопределенность – неодинаковая по форме и составляющим

компонентам. Риск поможет сократить неопределенность. А неопределенность есть отсутствие однозначности и незнания достоверных сведений.

Экономический риск - это вероятность получения ущерба, выраженного в денежном эквиваленте. Объектом экономического риска выступает экономическая система, эффективность работы которой неизвестна. Субъект риска-это физическое или юридическое лицо, которое имеет разрешение на принятие решений по объекту экономического риска.

Для оценки экономического риска используют два вида: количественный и качественный.

Качественная оценка - определяет виды риска и факторов, которые влияют на их развитие. Этот вид оценки обычно проводят во время создания бизнес-плана, сокращая процент рисков.

Количественная оценка - предполагает измерение степени риска с помощью методов математической статистики и теории вероятностей.

Существуют разные методы оценки экономического риска: статистический, экспертный, метод дерева решений, метод аналогии.

Статистический метод изучает статистику прибыли и убытка на производстве, прогнозирует дальнейший результат. Для того, чтобы применять данный метод, нужно обладать множеством информации, которое всегда есть в распоряжении организации. Нужно иметь в виду, что при использовании этого метода сбор данных и их обработка обойдутся очень дорого.

Если статистических данных недостаточно, то можно воспользоваться **экспертным методом.** Для оценки данным методом экономического риска необходимо принять во внимание мнения экспертов, информацию о возможности появления убытка.

Эксперты по отдельности оценивают вероятность возникновения рисков по шкале:

0-несущественный риск;

25-ситуация риска скорее всего не наступит;

50-определенного ничего сказать нельзя о ситуации риска;

75-рисковая ситуация скорее всего наступит;

100-рисковая ситуация точно наступит.

Оценивание проводится анонимно. После подведения итогов, с результатами знакомят каждого эксперта, не показывая оценки остальных, затем экспертизу повторяют.

Сходные величины возможности риска получения убытков по инвестициям:

0,1-для инвестиций с допустимым риском.

0,01-для инвестиций с критическим риском.

0,001-для инвестиций с катастрофическим риском.

Если при принятии решений все действия известны, то применяют метод **дерева решений**.

Дерево решений - это построение, всех графиков решений. На ветвях дерева указывают объективные и субъективные оценки, прогнозируя конечные результаты. Вдоль ветвей оценивается путь, а потом выбирается тот, который принесет наивысшую прибыль.

Метод аналогий предполагает применение данных о рисках похожих проектов и сделок. На производстве можно совместить все три метода в один -комбинированный.

Э.Альтман разработал пятифакторную модель прогнозирования вероятности банкротства предприятия. Формула расчета интегрального показателя: $\mathbf{Z = 1.2 * X_1 + 1.4 * X_2 + 3.3 * X_3 + 0.6 * X_4 + X_5}$

X1 – Оборотный капитал/Активы

X2 – Нераспределенная прибыль/Активы

X3 – Операционная прибыль/ Активы

X4 – Рыночная стоимость акций/Обязательства

X5 – Выручка/ Активы

Если Z>2.9-зона финансовой устойчивости («зеленая» зона). Если 1.8< Z<2.9-зона неопределенности («серая» зона). Если Z<1.8-зона финансового риска (красная» зона).

Итак, экономический риск необходим в хозяйственной деятельности для:

- выбора новых путей воздействия на экономическую ситуацию;
- сбалансированности планирования, финансово-кредитных отношений, ценообразования.

На примере ООО «Нальчик-сладость» рассчитаем интегральный показатель, позволяющий оценить состояние предприятия (табл.1).

Таблица 1

Экономические показатели ООО «Нальчик-сладость»

№ п/п	Показатель	Значение показателя (тыс.руб.)	
		2014 год	2015 год
1	Оборотный капитал	222187	238190
2	Нераспределенная прибыль	99600	109594
3	Рыночная стоимость акций	289937	304601
4	Долгосрочные обязательства	75466	51457
5	Краткосрочные обязательства	27041	15277
6	Операционная прибыль	170441	384529
7	Выручка	315660	370227
8	Сумма активов	319826	349572

По данным 2014 года:

X1 = 222187:319826=0.69

X2 =99600:319826=0.31

X3 =170441:319826=0.53

X4 =289937:(75466+27041)=2.82

X5=315660:319826=0.98

Z=1.2*0.69+1.4*0.31+3.3*0.53+0.6*2.82+0.98=0.828+0.434+1.749+1.692 +0.98=5.683

По данным 2015 года:

X1=238190:349572=0.68

X2=109594:349572=0.31

X3=384529:349572=1.09

X4=304601:(51457+15277)=4.56

X5=370227:349572=1.05

Z=1.2*0.68+1.4*0.31+3.3*1.09+0.6*4.56+1.05=0.816+0.434+3,597+2.736 +1.05=8.633

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Нальчик-сладость» работает стабильно, находится в зоне финансовой устойчивости, и банкротство маловероятно.

Кондитерская фабрика ООО «Нальчик-сладость» сохранила и приумножила традиции российских кондитеров. Благодаря этому, уже сегодня предприятие сотрудничает с 23 регионами России, а также дальним и ближним зарубежьем. Кондитерская фабрика готова предложить: качественный продукт, стабильные цены и поддержку в продвижении на рынке выпускаемой продукции.

Использованные источники:

1. Бицуева М.Г., Бицуев В.Г., Кунашева З.А. Управление рисками сельскохозяйственного предприятия в условиях неопределенности // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН, №5 (61). Нальчик, 2014г.

2. Воробьев С.Н., К.В. Балдин Управление рисками в предпринимательстве - М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2012. - 769 с.: ил.

3. Кунашева З.А. Повышение эффективности системы управления рисками на предприятии // Образование и наука: современное состояние и перспективы развития: Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции – Тамбов, 2015г.

4. Сарова Э.А. Управление рисками в инновационной деятельности // Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие: глобальные, национальные и региональные аспекты: Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2014.

5. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций - 8-е издание - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 544с.: ил.

УДК 336

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

СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению такой экономической категории, как финансовая система. В ходе ее изучения были раскрыты основные понятия, прямо или косвенно связанные финансовой системой. Первостепенной задачей в данной статье является анализ состояния финансовой системы Российской Федерации на сегодняшний день.

Ключевые слова: финансы, финансовая система, макроэкономика, санкции, внебюджетные фонды.

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

THE STATE OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article is devoted to consideration of such economic categories as the financial system. During the study it was disclosed the basic concepts directly or indirectly related to the financial system. The primary objective of this article is to analyze the state of the financial system of the Russian Federation today.

Keywords: finance, financial system, macroeconomics, sanctions, extra-budgetary funds.

Экономическая категория «финансы» напрямую взаимосвязана с таким понятием, как «финансовая система».

Финансовая система представляет собой определенным образом упорядоченную совокупность финансовых отношений.

Финансы выражают экономические отношения, связанные с обеспечением источниками финансирования государственного, муниципального и частного секторов экономики, сфер производства, обращения и домашних хозяйств.

Финансовая система любой страны занимает значимое место в макроэкономике, потому что экономическое развитие в значительной степени зависит от ее состояния. Финансовая система государства решает

множество проблем современного общества: недостаточные темпы развития экономики, диспропорции развития экономической системы, излишняя социальная напряженность, отрицательно влияющая на воспроизводственный процесс, низкий уровень удовлетворения потребностей индивидуума и др. Осознавая всю важность финансовой системы, важно понимать, как она функционирует и каким образом действует, в частности, механизм финансовой системы Российской Федерации.

На современном этапе финансовая система России сталкивается с новыми вызовами, связанными с введением санкций, девальвацией рубля, низкими ценами на нефть. Эти факторы прямо и косвенно влияют на все сферы финансовой системы страны.

На современном этапе финансовая система России сталкивается с новыми вызовами, связанными с введением санкций, девальвацией рубля, низкими ценами на нефть. Эти факторы прямо и косвенно влияют на все сферы финансовой системы страны.

Стоит сказать о современном состоянии внебюджетных фондов Российской Федерации и особое внимание уделить Пенсионному Фонду РФ и, в частности, Пенсионной реформе. Несмотря на то, что начата она была еще в 2013 году, основная часть нововведений вступит в силу в 2016 году и уже вступила в 2015 г. Сейчас идет большая дискуссия по поводу данной реформы, многие из участников которой отмечают ее минусы. Так, для того чтобы пенсия по старости была назначена, индивидуальный пенсионный коэффициент должен равняться 30 баллам. Подсчеты позволяют понять, что при доходе в 1 МРОТ его придется зарабатывать 20 лет. Что касается накопительной части пенсии, то ранее Пенсионное законодательство предусматривало следующее распределение: 6% отправлялось в накопительную часть, а 12% — в страховую часть. Однако до 01.01.2014 г. года гражданам было необходимо перевести накопительную часть пенсии в любой негосударственный фонд пенсионного накопления. При этом только половина населения, согласно статистике, произвела эту операцию. Таким образом, пенсионное законодательство ужесточается, вызывая негативную реакцию населения.

Финансовой системе Российской Федерации в условиях внешних вызовов придется пройти проверку на прочность, ведь последствия введенных санкций и девальвации рубля уже ощутили все сферы финансовой системы страны. В современных условиях существует острая необходимость разработки и внедрения новых проектов и мероприятий, направленных на снижения и конечного устранения нарушений в области бюджетной дисциплины на всех уровнях; создания действенной системы реагирования на структурные изменения экономики. При существующем дефиците федерального бюджет важно разумно реструктуризировать

расходы, а также усилить контроль за эффективностью использования бюджетных ассигнований, от чего в конечном счете зависит условия функционирования организаций приоритетных отраслей, значит, уровень развития экономики страны. При снижении реальных доходов населения государство должно особое внимание уделять социальной сфере.

Наше государство на данном этапе оказалось в непростой экономической и политической ситуации, однако нельзя забывать о тех природных и, самое главное, человеческих ресурсах, которыми богата Россия. Необходимо использовать преимущества, которыми обладает государство, и не пытаться переложить на себя чужой опыт стран, функционирующих в совершенно других условиях.

Использованные источники:

1. Завгородняя В.В. Методологические подходы к определению стабильности финансовой системы // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 10 (10). С. 115-117.
2. Финансы: учебник / под ред. Е. В. Маркиной. М.: КНОРУС, 2014
3. Рынок труда, занятость и заработная плата: [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2016.URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/wages/
4. Социально-ориентированные некоммерческие организации России: [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2016. URL:http://www.gks.ru/publish/prezent/infograf/nko_rus.pdf

УДК 331.101.262

Шукаева А.В., к.социол.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа,
финансов и налогообложения
Академия ФСИН России

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению факторов, оказывающих влияние на качество человеческих ресурсов. Рассмотрено понятие «человеческие ресурсы». Обоснована необходимость их качественного развития. Приведены причины ухудшения их состояния.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, репродуктивные проблемы, демографическая политика, социально-экономическое положение России

TO THE QUESTION ABOUT THE FACTORS INFLUENCING THE QUALITY OF HUMAN RESOURCES

Abstract: The article is devoted to consideration of the factors influencing the quality of human resources. Considers the concept of "human resources". The necessity of their qualitative development. Given the reasons for the deterioration of their condition.

Key words: human resources, reproductive problems, population policy, socio-economic situation of Russia

На современном этапе общественного развития к числу важнейших тактических и стратегических проблем относится проблема качественного совершенствования и эффективного использования человеческих ресурсов, как одного из главных факторов конкурентоспособности страны. В связи с этим прерогативой действия правительств ведущих мировых держав является развитие «экономики знаний», «экономики культуры» - тех направлений экономики, которые способствуют увеличению качества человеческого капитала.

По смыслу понятие «человеческие ресурсы» тесно связано с такими понятиями, как «кадровый потенциал», «трудовой потенциал», «интеллектуальный потенциал», превосходя по объему каждое из них, взятое в отдельности [3]. Категория «человеческие ресурсы» является системообразующей категорией, характеризующей роль человека не только как экономического ресурса, обеспечивающего эффективное развитие любой экономической системы, но и как фактора, от развития которого зависят социальная целостность и ценность этой системы. В качестве экономической системы могут рассматриваться домашние хозяйства, организации различных форм собственности, регионы, страна в целом.

Качество человеческих ресурсов, определяемое как «степень, с которой совокупность характеристик рабочей силы …выполняет требования, выдвигаемые внутренней и внешней средой при формировании конкурентных преимуществ», позволяет определить совокупность факторов, воздействующих на состояние их качества [3].

Процесс формирования качества человеческих ресурсов носит объективный характер, факторы на него влияющие, подразделяются на духовно- нравственные, экономические, социальные.

Формирование новых качественных характеристик человеческих ресурсов – процесс достаточно сложный и длительный. Достижение этой цели возможно на втором этапе реализации Концепции долгосрочного развития России в период до 2020 гг. В последнее время происходит процесс деформации человеческого ресурса как в количественном, так и качественном измерении. Так, в связи с приоритетами экономического развития индивида и семьи над духовным и социальным, наблюдается

игнорирование репродуктивной составляющей и минимизация потребности в семье и детях, что неизбежно приводит к ухудшению количественной характеристики человеческих ресурсов и, как следствие, развитию депопуляционных процессов. В современных условиях стоит задача формирования научной базы, разработки методологии и инструментария решении задач повышения качества человеческих ресурсов. Об этом неоднократно упоминалось в Посланиях Президента и правительственных документах.

В соответствии с прогнозами международных экспертов, для большинства стран, в том числе и для России, решение репродуктивных проблем — процесс сложный и длительный. Ожидается, что население Земли увеличится почти в 1,5 раза. При этом формируются две совершенно противоположные тенденции: исследователи некоторых стран предвещают стремительный рост, прочие – настолько же быстрое уменьшение численности населения [2].

В демографическом докладе ООН утверждается, что к 2030 году население земного шара составит 8,5 млрд человек, еще через 20 лет — 9,7 млрд, а в 2100 году — возрастет до 11,2 млрд человек [4].

Как ожидается, Индия по числу жителей может обойти Китай уже через 7 лет, а Нигерия к 2050 году, опередив Соединенные Штаты, станет страной с третьим по величине населением.

Согласно докладу ООН, в период с 2015 по 2050 гг., половина прироста населения мира будет наблюдаться в 9-ти странах: Индии, Нигерии, Пакистане, Демократической Республике Конго, Эфиопии, Танзании, Соединенных Штатах Америки, Индонезии и Уганде.

В настоящее время крупнейшими странами мира по количеству жителей остаются Китай и Индия — с более чем 1 млрд человек (19 % и 18 % всего населения мира, соответственно).

На данный момент, в десятку крупнейших государств мира по численности населения входят: одна страна в Африке (Нигерия), пять — в Азии (Бангладеш, Китай, Индия, Индонезия и Пакистан), две — в Латинской Америке (Бразилия и Мексика), одна — в Северной Америке (США) и одна в Европе (Россия).

К 2050 году число пожилых людей старше 60 лет в Европе превысит 34 %.

В настоящее время в мире проживает около 7,3 млрд человек [2].

Если предположить, что социально-экономическое положение России улучшится, и демографическая политика позволит всецело осуществить семьям свои репродуктивные цели, при условии, что рождаемость превысит средний европейский показатель – 1,8–2, то численность населения России гипотетически будет равна 139 042 тыс. чел., что практически на 6 млн человек ниже запланированного показателя, который был обозначен в

Концепции российской демографической политики. [2].

Снижение количества трудоспособного населения существенно затрудняет общее экономическое развитие, а также рост качества жизни в России. Демографическая проблема представляет собой фактор экономической и национальной безопасности страны.

На сегодняшний день плотность населения в России меньше в 3,4 раза, чем в 40 индустриально развитых странах, и меньше в 10 раз по сравнению со странами Азии. Заметно стала ухудшаться геополитическая карта страны – численность населения в 13 раз меньше, чем в соседних странах. К 2050 году численность населения России еще более сократится, плотность населения страны уменьшится до 8 человек на квадратный километр. Все это негативно скажется на темпе хозяйственного освоения северных и северо-восточных территорий России (77 % площади). Вопрос качества человеческих ресурсов осложняется миграционным процессом. Все это оказывает большое влияние на интеллектуальные ресурсы страны и показатели генофонда [1].

На сегодняшний день существуют различные вариации факторов, влияющих на качество человеческих ресурсов и рисков, сопряженных с их формированием и развитием.

К ним относятся:

-количественный аспект (продолжающиеся процессы депопуляции);

-духовно-нравственная позиция общества;

-медицинская составляющая (состояние и развитие здравоохранения);

-социально-психологическая составляющая (приоритет карьерного роста);

-экономическая составляющая (установленный прожиточный минимум, который не способен обеспечить уровень рождаемости, необходимый для воспроизводственного процесса);

-политическая составляющая (уровень социальной напряженности);

-психолого-педагогическая составляющая (состояние сферы образования).

В каком бы драматическом состоянии не оказалось состояние человеческих ресурсов в XXI веке, без их качественной составляющей невозможно движение вперед, поступательное развитие.

Использованные источники:

1. Илышев, А. М. Экономико-статистическое исследование циклической репродукционной динамики / А. М. Илышев, О. М. Шубат // Вопросы статистики. – 2010. – № 4, с. 28-36

2. Клинов В.Г. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. / В.Г. Клинов // Вопросы экономики. – 2008. – №5. – С. 62-79

3. Экономика труда: Учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Л.И. Сланченко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 171 с.

4. Мировая демографическая ситуация 2014 (краткий доклад ООН)/https://riss.ru/demography/

УДК 339.138

Шуклина З.Н., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Таможенного дела и маркетинга»
Губко О.В.
студент 2 курса
факультет «Финансово – экономический»
Брянский Государственный
университет им. акад. И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА В РОСИИИ

Аннотация: в статье сравниваются мнения ученых об основных направлениях и перспективах развития Интернет - маркетинга, выделяются недостатки и достоинства, акцентируются инструменты Интернет – маркетинга для повышения конкурентоспособности е – бизнеса.

Ключевые слова: маркетинг, Интернет – маркетинг, электронная коммерция, инструменты, перспективы развития.

Abstract: the article compares the views of scientists about the main directions and prospects of development of Internet marketing, highlighted the advantages and disadvantages, focus the tools of Internet marketing to improve the competitiveness of e – business.

Keywords: marketing, Internet marketing, e-Commerce, tools, prospects.

Значение маркетинга постоянно возрастает и заключается в прогнозировании потребностей покупателей и в удовлетворении этих потребностей путем предложения соответствующих товаров или услуг. Цель маркетинга заключается в определении потребностей потребителей, каналов продвижения и процесса обмена товарами, работ и услуг на рынок.

Слово «маркетинг» произошло от английского marketing – продажа, торговля. Его классическое определение было дано Филиппом Котлером: маркетинг – процесс, в результате которого повышается ценность товара компании и происходит выгодный обмен между покупателем и продавцом [3].

По мнению Шуклиной З.Н. « Маркетинг – это емкое, широкое, рыночное, многофункциональное понятие, включающее доктрину и философию бизнеса, этику делового общения, методологию и концепцию управления рыночным поведением, особую деятельность по поиску и удовлетворению потребностей покупателей или клиентов [12].

П. Друкер отмечает, что «маркетинг – система управления разработкой и продвижением товаров и услуг, обладающих ценностью для потребителя, производителя и общества в целом на основе комплексного анализа рынка» [3].

В настоящее время продвижение и продажа товаров и услуг происходит в Интернете, так как Интернет – маркетинг является конкретным представлением концепции взаимодействия которая зародилась в 1995 г оду и продолжает развиваться. Интернет – маркетинг позволяет самим потребителям контактировать с производите лями или посредниками таким образом, что в ходе этих коммуникаций создается свободная и непринужденная «беседа». Как поясняет, Романенкова О.Н. стремительный рост Интернета во всем мире требует, изучения целей, задач и современных направлений развития интернет - маркетинга, позволяющего познакомиться с инновационными технологиями осуществления маркетинговой деятельности. Сеть Интернет применяется в различных областях: в науке, технике, экономике, образовании. Развитие сети Интернет непосредственно влияет на становление Интернет – маркетинга как отдельного и важного направления в маркетинговой деятельности коммерческих организаций [7].

По данным соцопроса Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), осенью 2015 года Интернетом в России хотя бы раз в месяц пользовались 78 млн. человек старше 18 лет. Проникновение, то есть доля пользователей интернета среди населения этого возраста — 67%. Таким образом, наконец 2015 года в России как минимум 83 млн. человек старше 12 лет каждый месяц пользовались интернетом. Их вдвое больше, чем тех, кто выходит в сеть реже или не выходит вообще[13].

В своих исследованиях И.В. Успенский определяет Интернет – маркетинг, как теорию и методологию организации маркетинга в среде Интернета [10]. Как считает, В. Холмогорова Интернет-маркетинг подразумевает полный комплекс дочерних отраслей и сфер, включающих не только баннерную рекламу и public relations, однако и методы выполнения маркетинговых исследований в сети Интернете. В частности, изучение спроса и потребительской аудитории, освоение алгоритмов формирования и развития высокой эффективности рекламных кампаний, способов правильного позиционирования торговой марки на рынке, а также многое другое [11].

Ведущий специалист в области маркетинга Ф. Котлер определяет Интернет-маркетинг как составляющую электронной коммерции, относя этот термин к одному из инструментов продвижения товара [4].

По мнению Панкрухина А. П. Интернет маркетинг это комплекс философии, стратегии и инструментария информационной маркетинговой

деятельности и взаимодействия в компьютерных сетях, позволяющий исследовать и изучить рынок, правельно структурировать информационную среду, продвигать, продавать, реализовывать и приобретать товары, идеи и услуги. Вместе с тем Панкрухин А. П. отмечает, что Интернет - маркетинг – это не самостоятельная область маркетинга, а лишь один из инструментов маркетингового анализа и воздействия, одна из составляющих общей маркетинговой стратегии фирмы [6].

Интернет - маркетинг отличает огромное количество информации, недоступной в офлайне. К примеру, в Интернете можно с высокой долей точности оценить эффективность рекламы, круг интересов, которые привели их на сайт, получить обширную обратную связь, благополучно осуществить конкурентную разведку и многое другое. В частности, маркетинговые эксперименты или рекламные исследования (например, апробация новой рекламной кампании или товаров) в Интернете минимальных расходов и средств, и времени, нежели офлайне [3].

Как считает Алексашина Т.В., что характерная направленность на практический и положительный результат присутствует у основной массы зарубежных специалистов, поэтому термин Интернет-маркетинг для них обозначает особый процесс и ход, в результате которого все без исключения субъекты рынка извлекают положительный экономический итог:

- компании повышают прибыль за счет удовлетворения нужд потребителя;
- потребитель с помощью данного товара удовлетворяет собственные потребности;
- общество приводит в равновесие процесса расходования ресурсов [1].

По мнению Курманова В.В. Интернет-маркетинг представляет собой совокупность взаимосвязанных инструментов, цель применения которых – реализация приоритетного направления компании в сети Интернет, т.е. продвижение Интернет-сайта.

В исследованиях Успенского И. В. главными отличиями современного Интернет-маркетинга считаются:

1. Информативность. Потребитель получает максимально нужную информацию об услугах, продуктах и приложениях: для того чтобы вызвать интерес для клиента, данные о товаре должны быть не только абсолютными, но и исключительными (уникальными).
2. Высокая эффективность в сравнении с традиционной или классической рекламой. Обычная реклама в СМИ стоит дорого и нередко не окупает себя: охват аудитории обширен, однако не продуктивен. Подобная реклама «на широкую ногу» применяется как имиджевая, то есть предназначается для поддержания интереса (узнаваемости) какого-либо бренда или фирмы. Раскрутка товаров и услуг в сети Интернет

осуществляется по другому принципу: посетитель сам находит подобную рекламу, вовлекаясь в процесс в тот период, когда набирает в строке поиска определенные слова, фразы или сочетания слов.

3. Большой охват целевой аудитории. Число потребителей определенного продукта в сети Интернет ничем не ограничено: в теории – это все пользователи Интернета, так как совершение заказа на приобретение товаров, продуктов и услуг возможно из любой точки планеты [10].

Как поясняет Роздольская И. В. основная цель Интернет – маркетинга - это получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта. На рис. 2 представлены четыре направления эффективного Интернет - маркетинга: мониторинг, управление репутацией, клиентская поддержка и продвижение.

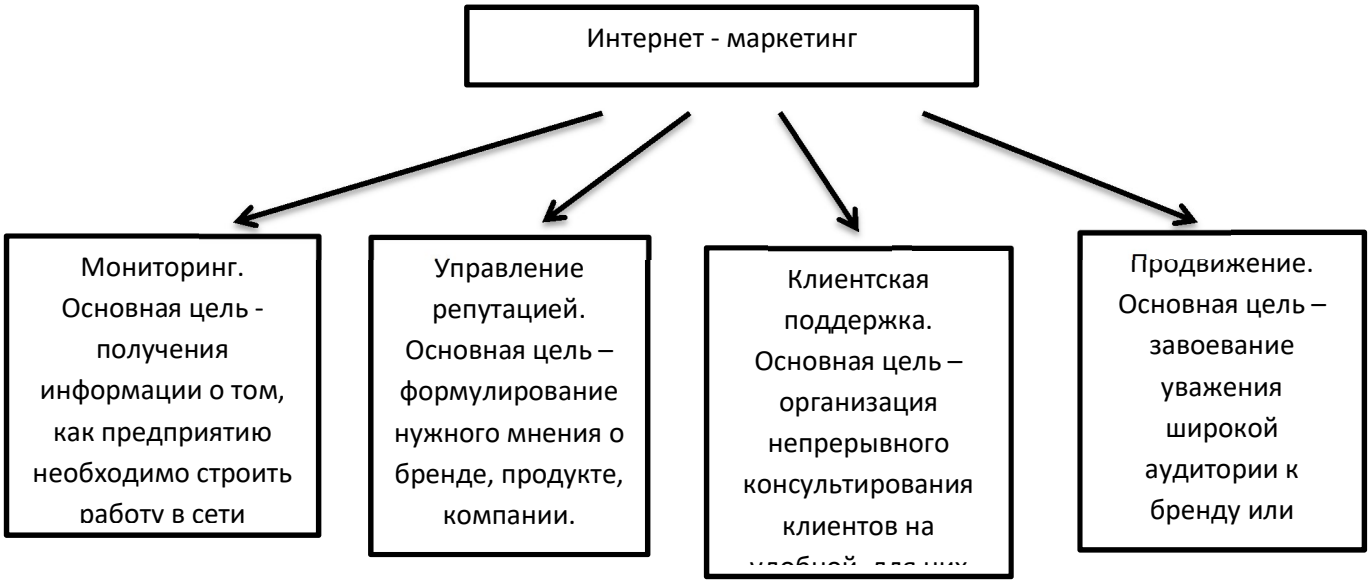


Рисунок 2. – Основные направления Интернет – маркетинга [9].

В своей работе Роздольская И.В. уточняет, что исходя из общенаучного определения маркетинга, сеть Интернет - маркетинга возможно представить, как различную деятельность в рамках рынка, которая направлена на развитие и продвижение товаров от производителя к покупателю с помощью комплекса мер в сети Интернет. Интернет-маркетинг может быть представлен, не только как сложная часть традиционного маркетинга, однако и как вполне независимый комплекс (совокупность).

Интернет предлагает громадные возможности для создания осведомленности о торговой марке, привлечения новых клиентов, выхода на новые рынки, увеличения объемов продаж и создания и поддержания лояльности клиентов [8].

По мнению Романенковой О.Н Интернет-маркетинг является элементом электронной коммерции. Его также называют Online-маркетингом. Он способен содержать Интернет - интеграцию,

информационный менеджмент, службу работы с покупателями и продажи. Электронная коммерция и Интернет-маркетинг стали популярными с расширением доступа к сети Интернет и являются неотъемлемой составляющей любой маркетинговой кампании.

Основными инструментами Интернет - маркетинга являются:

- e-mail-рассылка;
- контекстная реклама;
- арбитраж трафика.
- реклама в социальных сетях;
- SEO-оптимизация (продвижение в поисковых системах);
- баннерная реклама; [5]

Некоторые Интернет – магазины используют такой инструмент как e-mail маркетинг. Подписанные на рассылку люди не остаются без внимания и каждый день и раз в месяц получают на свои электронные ящики сообщения о новых поступлениях, акциях, новинках или распродажах. Также Интернет магазин должен иметь свои страницы в социальных сетях для уведомления подписчиков об обновлениях и акциях.

Интернет-маркетинг обладает некоторыми весомыми преимуществами:

- клиенты могут гораздо быстрее получать информацию о желаемой услуге или товаре;
- экономия на рекламе;
- в онлайн - продажах отсутствуют ограничения по месту доставки товара;
- рекламные каналы более доступны чем другие;
- использование таргетированной рекламы в интернете[2];

Капустина Л.А. отмечает, что при изучении перспектив развития Интернет – маркетинга большое внимание необходимо уделять изучению новых технологий и инструментов его продвижения. Но так же достоинства и недостатки Интернет маркетинга (табл.2).

Таблица 2. - Преимущества и недостатки Интернет – маркетинга [2]

Достоинства	Недостатки
Низкая стоимость при работе с узкими сегментами потребителей	Высокая стоимость при работе с массовой аудиторией
Высокие показатели охвата наиболее экономически активной аудитории	Технологические ограничения
Высокая интерактивность взаимодействия	Низкие показатели охвата аудиторий старших возрастных категорий
Широкие возможности для таргетинга	Информативная перегрузка пользователей
Персонализация общения	Небольшие обороты электронной коммерции
Большие возможности для изучения потребителей и анализа эффективности	Сложность планирования и реализации интернет – маркетинга

рекламной активности	
Высокий уровень доверия к Интернет – рекламе	

Как отмечает Капустина Л.М, несмотря на недостатки, интернет-маркетинг способен обеспечить конкурентные преимущества фирмам, которые его систематически используют на рынке[2].

По мнению Капустиной Л.Н. на сегодняшний день существует ряд проблем для перспективного развития Интернет - маркетинга в России:

1. Отсутствие осязаемости товара в реальное время.
2. Большинство людей не доверяют платежным системам и это приводит к торможению Интернет - продаж. Заказывая товары в Интернете, многие боятся за данные своей карты или паспорта, опасаются потери товара и денег.
3. Низкий уровень службы доставки товара до пункта назначения. Таким образом, для успешного развития Интернет - маркетинга в России, необходимо решить ряд проблем, ограничивающих этот процесс.
4. Проблему осязаемости товара можно решить посредством Online - консультации в представительствах магазинов [2].

Итак, Интернет — маркетинг — это механизм и инструмент, позволяющий эффективно достигать установленных целей с использованием Интернет -технологий. Эта эффективность связана с совершенствованием областей использования и основных направлений Интернет – маркетинга имея в свою очередь свои преимущества и недостатки.

Использованные источники:

1. Алексашина Т.В. Социальный капитал в контексте формирования и оценки интеллектуального капитала // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2014. № 1 (7). 61-65 с.
2. Капустина Л.М. Мосунов Д.И. Интернет-маркетинг. Теория и практика продвижения бренда в Сети [Текст] : [монография]/ М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатерин-бург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2015. – 102 с.
3. Кожушко О.А., Чуркин И., Агеев А. и др. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования: учеб. пособие / Новосиб. гос. ун-т; Компания «Интелсиб». – Новосибирск: РИЦ НГУ, 2015. – 327 с.
4. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник, 4-е издание.М:Юнити-Дана, 2007. - 1071 с.
5. Курманов В. В. Формирование интегрированной системы интернет – маркетинга в коммерческой организации и способы взаимодействия с целевой аудиторией. автореф. дис., канд. экон. наук. // Библиогр.- 2014.- 205 с.
6. Панкрухин А. П. Маркетинг: учеб,. для студентов, обучающихся по

специальности «Маркетинг»/ 6 -е изд., – М. : Издательство «ОмегаЛ», 2009. – 656 с.
7. Романенкова О.Н. Интернет-маркетинг// Учебник для академического бака-лавриата.-М.: Юрайт, 2015.-228с.
8. Ромат Е.В. Тенденции и перспективы развития маркетинга в современных условиях: монография [Текст] // Е.В.Ромат.- Харьков.- ХНАДУ, 2013. – С. 365.
9. Роздольская И.В., Лихонин К.В. Маркетинг инноваций как основополагающее направление обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в условиях инновационно – ориентированной экономики. - Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права.-2013.- № 4.- С. 5–12.
10. Успенский И.В. Интернет-маркетинг. СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. — 197 с.
11. Холмогоров В. Интернет-маркетинг // Краткий курс.2-е издание. - СПб.: Питер, 2012. – 272 с.
12. Шуклина, З.Н. Современный маркетинг. -Прага:: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», Научно-издательский центр «Социосфера» , 2015.-77с.
13. Фонд Общественное Мнение / ФОМ. [Электронный ресурс]-http://fom.ru

УДК 657.6

Шукшина Ю.А., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента и экономики образования
ФГБОУ ВО «Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева»
Синикина Я.
студент
ЧУ ВО «Мордовский гуманитарный институт»
Россия

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Статья посвящена исследованию состава международных стандартов аудита, признанных к применению на территории Российской Федерации, и их роли на современном этапе развития аудита.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, аудит, стандарты аудиторской деятельности, международные стандарты аудита.

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.
Sinikina Jana
student, Mordovian Institute of Humanities, Russia.

INTERNATIONAL STANDARDS ON AUDITING - NEW REALITY

The article investigates the composition of the international auditing standards recognized for use in the Russian Federation and their role at the current stage of development of the audit.

Keywords: audit activities, audit, auditing standards, international auditing standards.

В настоящее время в сфере аудиторской деятельности остро стоит проблема применения международных стандартов аудита (далее по тексту – МСА). Сейчас в России действует 41 национальный стандарт, в том числе:

– 3 стандарта *1-го поколения*, которые были одобрены Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации еще в конце 90-х гг. XX века;

– 29 стандартов *2-го поколения*, утвержденные Постановлением Правительства РФ № 696 (первоначально их было 34);

– 9 стандартов 3-*го поколения*, утвержденные приказами Минфина России [1].

В основе ФП(С)АД и ФСАД уже были заложены нормы МСА, что подтверждается практикой аудиторской деятельности, например, в коллегии адвокатов [2]. Последние поправки в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» окончательно развеяли вопрос о переходе к МСА. МСА – это интеллектуальная собственность IFAC – Международной федерации бухгалтеров, их отличительными особенностями являются следующие:

1) в основе международных стандартов лежит методика процессного контроля, то есть обеспечение надлежащего качества исполнения аудита на всех его этапах с целью выражения мнения о достоверности финансовой отчетности;

2) в условиях действия экономических санкций есть некоторое ограничение аудита в России, в основе которого лежат не только национальные, но и международные стандарты;

3) существует определенная проблема признания, в частности, проблема применимости МСА в России.

С 1 января 2017 года аудит в России проводится в соответствии с МСА, которые вступают в силу. Сейчас официально признаны 48 МСА, тем самым, окончательно реализуется требование Закона об аудиторской деятельности. МСА, официально признанные сейчас на территории РФ, включают в себя следующие 6 групп стандартов:

– 1 стандарт контроля качества;

– 37 собственно международных стандартов;

– 2 стандарта обзорных проверок;
– 5 стандартов заданий, обеспечивающих уверенность;
– 2 стандарта сопутствующих услуг;
– 1 международный отчет о практике аудита.

В целом, состав документов в области МСА, применяемых IFAC представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Документы, применяемые IFAC в области МСА

Представленная классификация показывает возможности дальнейшей экспансии МСА в России.

Таким образом, происходящие процессы свидетельствуют о совершенствовании аудиторской деятельности в целом и отдельных её аспектов, в частности, на территории Российской Федерации, однако сближение отечественной практики аудиторской деятельности с зарубежной неизбежно будет порождать определенные трудности, как это было при внедрении в практику положений по бухгалтерскому учету, тоже основанных на международных стандартах финансовой отчетности – IFRS и

IAS.

Отличительной особенностью аудита всегда являлось то, что аудиторы принимали на себя ответственность действовать в общественных интересах. В условиях применения МСА усиливается значимость аудита и, в конечном счете, решается проблема достоверности финансовой отчетности, стоящая перед зарубежными внешними заинтересованными пользователями.

Использованные источники:

1. Справочная информация: «Основные нормативные акты и документы, регулирующие аудиторскую деятельность в РФ» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW; n=71765#0
2. Шукшина Ю.А., Яськина Ю.И. Организация аудита в коллегии адвокатов // Научное обозрение. – 2016. – № 21. – С.169–172.

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

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

На развитие и совершенствование российской (финансовой) отчетности влияли преобразования, которые происходили поэтапно с развитием мировой экономики; при анализе финансового состояния организации следует критично относиться к отдельным показателям бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: *этапы становление бухгалтерского учета и отчетности; Программа реформирования бухгалтерского учета; бухгалтерский баланс*

На развитие и совершенствование российской (финансовой) отчетности влияли преобразования, которые происходили поэтапно с развитием мировой экономики, поэтому и методология формирования бухгалтерского отчетности развивалась этапами, усложняясь и при этом совершенствуясь.

Некоторые моменты истории учета до сих пор уточняются, а именно:

1)В результате исследования д.э.н., проф. Кутера К.М. подтверждена гипотеза о наличии промежуточного этапа между простой (униграфической) бухгалтерией и двойной (диграфической) бухгалтерией, который длился примерно 150 лет. Этот этап можно назвать периодом становления системы двойной записи, в ходе которого сформировались составляющие двойной бухгалтерии: (метод двойной записи; дуальные счета; баланс счета; счет собственного капитала; баланс результатов; баланс счетов) [1].

2)Доказано, что все региональные модели учета (флорентийская,

генуэзская, венецианская) применяли одинаковую процедуру, ориентированную на одни и те же учетные регистры (Мемориал, Журнал и Главную книгу) [2].

3)Установлено, что счет финансового результата появился раньше счета Капитала и баланса.

Развитие бухгалтерской отчетности (и соответственно бухгалтерского учета) в России проходило тоже поэтапно и до 1930 г. российский учет и формирование отчетности практически не отставали от зарубежных аналогов.

Изучая динамику развития бухгалтерской отчетности в России, можно выделить четыре основных этапа: становление (1898–1916 гг.), отчетность в советские времена (1917–1940 гг.), отчетность в годы ВОВ и послевоенные годы в условиях административной системы (1941–1980 гг.), отчетность на современном этапе развития рыночных отношений в России (1981–2015 гг.).

С введением командно-административной экономической системы главной чертой российского учета и отчетности в советские годы стало жесткое регулирование государства, которое издавало законы и инструкции, определяющие правила ведения бухгалтерского учета и отчетности, т.е. произошла полная унификация учетных процедур: это и единый план счетов, и единые формы первичных документов, и единые формы отчетности и т.д.

Развитие отчетности в России шло в основном по линии усложнения и унификации основной отчетной формы – баланса137. С переходом России к рыночным отношениям назрела необходимость в реформах бухучета и отчетности, поэтому Минфином РФ была разработана Программа реформирования бухгалтерского учета [3].

Таким образом, последние двадцать с лишним лет российский бухгалтерский учет и отчетность находятся в состоянии реформирования с целью сближения с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Совершенствование отчетности в условиях изменения нормативно-правовой базы шло то по линии усложнения форм и увеличения количества показателей в них, то по линии унификации и сокращения объема информации. В основном, эти изменения относились к изменению структуры содержания показателей основной отчетной формы бухгалтерской отчетности – баланса. При этом количество разделов баланса и их название оставались без изменения, но существенно менялись методика

[137] Например, основные новации второй половины 1940-х гг. сводились к изменению состава балансовых статей и их перегруппировке. Были введены статьи по переоценке активов в связи с денежной реформой 1947 г., введены статьи по дооценке в связи с переоценкой оборотных средств в промышленности на 1 января 1949 г., расширена номенклатура статей отвлеченных средств и др. А в начале 1950-х гг. баланс был дополнен показателями финансового плана, такими как: прибыль и ее распределение, бюджетное и внутрисистемное финансирование оборотных средств, лимиты банковского кредитования. Это привело к возрастанию количества показателей в балансе с 250 по форме, утвержденной в январе 1941 г., до 415 по форме 1953 г.

расчета и экономическое содержание показателей, формирующих разделы балансов. В таблице 1 дан сравнительный анализ структуры баланса в 1992–2015 гг.

Таблица 1

Сравнительный анализ структуры баланса предприятия 1992, 2015 гг.**1**

Актив баланса на:		Пассив баланса на:	
01.01.92 г.	01.01.2015 г.	01.01.92 г.	01.01.2015 г.
I. Основные средства и пр. внеоборотные активы	I. Внеоборотные активы	I. Источники собственных средств	III. Капитал и резервы
II.Запасы и затраты	II.Оборотные активы	II.Расчеты и пр.пассивы	IV. Долгосрочные обязательства
III. Денежные средства, расчеты и прочие активы			V. Краткосрочные обязательства
Убытки			
БАЛАНС	БАЛАНС	БАЛАНС	БАЛАНС

Из таблицы видно, что структуры баланса всех практически совпадают за исключением раздела «Убытки» в балансе 1992г. Но при построении аналитического баланса раздел «Убытки» актива баланса вычитался из «Прибыли» в разделе «Капитал и резервы», а с 2000 г. эти показатели были объединены нормативно. Однако можно установить очевидное различие балансов по содержанию их разделов:

- разделы актива баланса 1992 г. формируются 43 показателями, а баланса 2015 г. – 22 показателями;
- в пассиве балансов приводится соответственно 35 и 25 показателей, формирующих их разделы.

Кроме этого, анализируя порядок расчета отдельных показателей, формирующих разделы балансов, также устанавливаем значительное их различие.

Следует учитывать также, что в состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности за последние несколько лет внесен ряд изменений и новшеств в соответствии с МСФО, которые коренным образом влияют на экономическое содержание отдельных показателей баланса [4].

Учитывая вышеизложенное, следует резюмировать, что при анализе финансового состояния организации следует критично относиться к отдельным показателям бухгалтерского баланса.

Использованные источники:

1. Кутер К.М. Кутер М.И., Гурская М.М., Кузнецов А.В., Кутер К.М. Новый

[1] Таблица составлена автором

этап изучения истории бухгалтерии в России [Текст] // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №4(154)
2. Кутер К.М. Об основном преимуществе венецианского метода [Текст] // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №16(144).с. 53–62.
3. Постановление Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283
4. Гордеева А.А. Методика обнаружения существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2010. № 4 (36). – С. 308 – 312.

Шумакова М.В.
студент первого курса
Бикметова З.Ф.
студент первого курса
институт магистратуры
направление «торговое дело»
магистерская программа «управление в логистических системах»
Трофимова Л.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра коммерции, логистики, экономики и торговли
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Розничные торговые сети – современный формат торговли, положительно влияющий на развитие как региональной экономики, так и национальной экономики. Розничная сеть — это основанная на логистических принципах торговая организация, объединяющая в единую структуру специализированные магазины в виде отдельных строений, магазинов на территории крупных торговых центров или арендуемых отделов универмагов[1, с. 228]. Розничные торговые сети – крупные налогоплательщики, обеспечивающие привлечение иностранных инвестиций, создающие новые рабочие места, предлагающие своим покупателям широкий ассортимент товаров; они являются каналом сбыта продукции крупных производителей. Недостаточное развитие торговых сетей, их низкая конкуренция,как свидетельствует практика, приводят к снижению качества обслуживания населения, сужению ассортимента, снижению налоговых поступлений в государственный бюджет.

Повышение эффективности логистики розничной сети обеспечивает её конкурентные преимущества.

Логистика представляет собой науку, изучающую планирование, организацию, управление, контроль движения потоков (материальных и

информационных) во времени и в пространстве от источника их возникновения до конечного потребителя [2, с. 7]. Логистика организует процесс товародвижения от производителей к конечным потребителям «…с оптимальным сочетанием характеристик цена – время – качество» [3, с. 11]. Поскольку развитие логистики в современных условиях обусловлено стремлением к сокращению затрат (временных, производственных, финансовых и др.) связанных с товародвижением, то можно сделать вывод, что логистика обладает огромным потенциалом экономии средств. Так, например, экономический эффект от использования логистики выражается в сокращении товарно – материальных запасов до 17 %, закупок сырья и оборудования до 7 %, уровня готовой продукции от 10 до 12 %, объемов незавершенного производства от 20 до 30 %, числа нарушений сроков поставок от 30 до 35 % при этом повышается рентабельность производства на 10 %, своевременность обеспечения материалами – на 95 – 97 %, объем предоставляемых потребителям услуг увеличивается на 16 % [4].

Система логистики и ее работа строятся на каркасе, который образует логистическая инфраструктура. В научных работах А.В. Дмитриева [5, с. 6], А.Д. Чудакова [6], Ю.В. Галкиной, Е.С. Морозевич и Е.В. Беляковой [7, с. 185] дается определение логистической инфраструктуры.

Ю.В. Галкина, Е.С. Морозевич и Е.В. Белякова под логистической инфраструктурой понимают совокупность транспортных, складских, обслуживающих и коммуникационных составляющих, которые связаны с дополнительной обработкой, оказанием различных видов услуг [7, стр. 185]. А.В. Дмитриев считает, что логистическая инфраструктура - это инженерно - экономическая система, во всех звеньях которой на основе эффективного использования различного оборудования (транспортных средств, складского и погрузо / разгрузочного оборудования), а также информационных технологий обеспечивается максимально возможная скоростная сохранная доставка груза от грузоотправителя грузополучателю [5, с. 15].

С точки зрения системного подхода, логистическая система – сложная экономическая структура, состоящая из отдельных элементов, взаимосвязанных в едином процессе и объединенных в единую систему внутренними и внешними целями бизнеса.

Отделение логистических функций от основного бизнеса, успешное функционирование системы транспортно-складского обслуживания логистических систем, обеспечивающего повышение эффективности использования ресурсов за счет снижения объемов занятого капитала, создали объективные условия для развития логистической инфраструктуры.

Логистика способна обеспечить расширение спектра предоставляемых организацией услуг, а также повысить качество обслуживания покупателей, следовательно, обеспечивает социально –экономическую эффективность деятельности торговых сетей.

К логистическим функциям розничных торговых сетей можно отнести [1, с. 228]:

— обеспечение экономии средств от масштаба, заключающейся в снижении удельных издержек, которые несут торговые точки, входящие в розничную сеть;

— разработка для отдельных предприятий розничной торговли эффективных технологий и распространение их на все торговые точки, что способствует повышению эффективности деятельности всей сети в целом;

— сокращение сроков поставок от производителей к конечным потребителям путем уменьшения длины цепи поставок благодаря созданию систем распределительных центров;

— инициирование снижения общих логистических издержек в цепи поставок за счёт борьбы за снижение розничных цен, а соответственно и закупочных.

Влияние логистической инфраструктуры предприятия на его экономическое состояние имеет разносторонний характер, оно затрагивает производство, распределение, снабжение, сбыт.

Сегодня в розничной сетевой торговле наблюдаются следующие тенденции развития логистической инфраструктуры: увеличение числа торговых точек, создание собственных распределительных центров торговых сетей, складских комплексов, экспедиторских служб и т. д.

Говоря о роли логистической инфраструктуры в розничной торговле, можно сказать, что она проявляется в следующих составляющих [2, с. 22]:

— размещение торговых точек;

— выбор типа помещения для торговых точек предприятия розничной торговли;

— создание инфраструктуры торговых точек;

— месторасположение распределительного центра, либо других подразделений (например, складов), обеспечивающих функционирование розничной сети.

Применение логистики в розничной торговле позволяет своевременно реагировать на изменения направленности запросов потребителей и максимально реализовать сильные стороны предприятия путем построения последовательной, согласованной стратегической схемы товародвижения.

Отработанная система логистики позволяет снизить издержки на каждом этапе цепи поставок: приеме товара от поставщика, проверке качества поступающего товара, хранении на складе, комплектации заказов, отгрузке в магазины, транспортировке, приеме товара в магазине, возврате товара, обороте многоразовой тары и т.д. Каждый этап при проектировании разбивается на отдельные процессы, анализируется и оптимизируется. Снижение происходит по всем видам используемых ресурсов.

Логистическая инфраструктура торговой сети является важным

фактором, оказывающим влияние на эффективность деятельности предприятия в целом. Расширяясь и увеличивая товарооборот, торговые сети создают собственные распределительные центры, которые позволяют уменьшать издержки на сбор заказа, его упаковку, доставку в торговую точку и т.д. Так, например,весной 2016 года крупная компания по продаже строительных материалов объявила о подписании соглашения о строительстве собственного распределительного центра площадью 100 тысяч кв.м. в Москве, что позволит повысить удовлетворенность клиентов и доступность продукции, а также оптимизировать логистические издержки и найти новые возможности для более быстрого, надежного и конкурентоспособного обслуживания магазинов строительной сети [8]. Также весной 2016 года крупный продовольственный ритейл обозначил о начале строительства собственных логистических комплексов в г. Пермь, г. Екатеринбург, г. Челябинск, куда планируется переезд с 63000 кв.м. арендованных площадей. Цель самостоятельно оперирования грузами для этой сети заключается в постоянной оптимизации складских бизнес-процессов ради снижения стоимости обработки каждой единицы товара [9].

Основные усилия розничные операторы сосредотачивают на двух аспектах:

1) обработка внутренних бизнес – процессов логистики, начиная с момента поставки товара в зону приемки и заканчивая возвратом оборотной тары из магазина. Здесь важны синхронность передачи информации; оптимальность использования ресурсов (людских, временных, технических и т.д.) в каждом процессе; авоматизация процессов и их интеграция в единую информационну систему управления бизнес – процессами розничного оператора;

2) включение производителей, поставщиков и розничных операторов в единый логистический процесс.

Направление деятельности по первому аспекту даст возможность сократить издержки и удерживать их на определенном уровне при дальнейшем развитии компании в больших масштабах. Включение производителей, поставщиков и розничных операторов в единый логистический процесс обеспечит создание области для дальнейшего совершенствования логистических процессов в рамках как инфраструктуры региона, так и общенациональной.

Таким образом, развитие логистической инфраструктуры играет ключевую роль при реализации корпоративных стратегий роста и повышения конкурентоспособности компаний.

Использованные источники:

1. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В.И. Сергеев [и др.]. Под ред. В.И. Сергеева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - 634 с.

2. Логистика: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Б.А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012 - 368 с.
3. Носов А.Л. Логистика: Учебное пособие/ А.Л. Носов — М.: Магистр: Инфра – М, 2014— 184 с.
4. Логистика (Logistics) – это: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forexaw.com.
5. Дмитриев А.В. Логистическая инфраструктура: Учебное пособие/ А.В. Дмитриев. – СПб.: Изд – во СПбГУЭФ, 2012 – 65 с.
6. *Чудаков А.Д. Логистика.*[Электронный ресурс] – Режим доступа:http://customsexpert.ru.
7. Галкина Ю.В., Морозевич Е.С.,Белякова Е.В. Логистическая инфраструктура розничной торговой сети [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы авиации и космонавтики: журнал Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнёва, Красноярск – 2014. № 10 – стр. 185 – 186 – Режим доступа: http://www.elibrary.ru.
8. http://www.logistika-prim.ru.
9. http://www.ablcompany.ru.

Шумакова М.В.
студент первого курса
институт магистратуры
направление «торговое дело»
магистерская программа «управление в логистических системах»
Потапова С.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра коммерции, логистики, экономики и торговли
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Логистическая система – одно из ключевых понятий логистики. Из всего множества существующих разнообразных систем, обеспечивающих функционирование экономического механизма производственно-коммерческой деятельности выделяют логистические системы. Данные системы отличаются от других экономических систем, прежде всего системной целостностью и ее специфичностью, наличием управляемых потоковых процессов и целями функционирования.

По словам доктора экономических наук, профессора Гаджинского А.М., логистическая система – «…это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней

средой» [1, с. 70].

Эффективность логистической системы – это показатель (или система показателей), характеризующий уровень качества функционирования логистической системы при заданном уровне общих логистических затрат [2].

Исходя из определения эффективности логистической системы, для ее определения требуется определенная система показателей. По мнению ученых в области логистики, на данный момент не существует единой методики оценки эффективности логистической системы, способной учесть все показатели, все особенности и все вероятные ситуации.

К самым общим, ключевым показателям эффективности любой логистической системы относятся:

— прибыль;
— общие логистические затраты;
— качество логистического сервиса;
— продолжительность логистических циклов – время выполнения заказов;
— производительность;
— возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру.

Показатели, рассчитанные от себестоимости, влияют на цели по прибыли и рентабельности, а операционные показатели влияют на производительность труда и качество процессов, что в свою очередь влияет на цели верхнего уровня, такие как стоимость компании [3, с. 85].

Для оценки эффективности функционирования логистических систем используются различные методы в зависимости от целей анализа.

Логистическая система представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, через которые движутся материальный и сопутствующий ему потоки. Методологическую основу управления потоковыми процессами составляет системный подход.

Системный подход является универсальным методом познания деятельности, т.к. в качестве системы может быть рассмотрено любое явление. Данный подход позволяет исследовать и проектировать сложные динамические целостности и предполагает использование метода дедукции (от общего к частному).

Системный подход при формировании и оценке функционирования логистической системы состоит и з следующих этапов:

— определение и формулировка целей функционирования системы;
— определение показателей (критериев), условий эффективного функционирования системы и основных ограничений внешней среды;
— формирование некоторых подсистем на базе определенных критериев эффективности;
— выбор структуры или элементов из альтернативных вариантов и

организация их в единую систему для достижения поставленных целей.

При использовании системного подхода, мы определим общую эффективность логистической системы, однако, метод не позволит детализировать критерии эффективности и представить деятельность компании как логистического центра в числовом выражении.

Метод анализа полной стоимости широко используется менеджерам по логистике, когда необходимо сделать выбор из множества альтернатив.

Данный метод представляет собой метод управления потоковыми процессами, учитывающий все экономические изменения, которые возникают при любых преобразованиях в логистической системе. При его использовании допускается увеличение затрат в одной функциональной области логистической системы, при снижении затрат в общем по системе. По мнению Гаджинского А.М., недостатками метода анализа полной стоимости являются необходимость в специальных знаниях; а также учет факторов, связанных с косвенными затратами [1, с. 77].

В краткосрочной перспективе при принятии текущих управленческих решений можно использовать метод ABC и XYZ – анализа.

В логистике данные методы применяются при организации закупок, выборе поставщика, в управлении запасами, распределении продукции в зависимости от спроса и т.д.

Суть метода ABC – анализа заключается в делении объектов по степени важности и сосредоточении на наиболее важных основных усилий с точки зрения поставленной цели среди множества одинаковых объектов. XYZ – анализ предполагает распределение объектов в зависимости от спроса на них (частоты потребления).

Эти методы эффективны при анализе определенных логистических операций, например, определениеноменклатуры ресурсов; определение увеличения или уменьшения определенного вида услуг и т.д., но не позволяют качественно оценить работу всей логистической системы, включающей большое количество разнообразных показателей эффективности функционирования.

При использовании метода оценки натуральных показателей эффективности логистической системы положительный результат определяется как экономия денежных средств, получаемая при достижении заданных значений натуральных показателей, таких как: уровень запасов и сокращение необходимости в складском хранении; время прохождения потоковых процессов (материальных, информационных, финансовых и т.д.) в логистической системе; продолжительность выполнения заказа, качество и уровень сервиса; уровень использования производственных мощностей; качество транспортных услуг и т.д.

Недостатком метода является отсутствие возможности в оценке проектируемой логистической системы и предположения эффективности от

ее внедрения; также необходимо предварительное нормирование всех натуральных показателей.

Марковский В.А. предлагает использовать для оценки эффективности логистической системы методику GAP – анализа.

GAP - анализ (GAP Analysis, англ. Gap – «разрыв») – это комплексное аналитическое исследование, изучающее несоответствия, разрывы между текущим состоянием компании и желаемым [4]. Этот метод позволяет выявить проблемные (узкие) места в функционировании и развитии логистической системы и своевременном их устранении.

Предлагается проводить анализ несоответствия реальных (текущих) возможностей логистической системы компании желаемому (потенциальному) уровню эффективности ее функционирования [4]. Данный метод может быть адаптирован для всех функциональных областей логистической системы и доступен любому пользователю, но необходимо предварительное нормирование желаемого уровня эффективности по различным показателям, что является недостатком метода.

Обособленное использование какого - то определенного метода оценки эффективности не дает полного оценочного представления для логистической системы. Для получения более достоверной информации об эффективности логистической системы необходимо оценивать ее по максимальному количеству критериев.

В настоящее время в менеджменте большую популярность приобрело использование сбалансированной системы показателей (ССП), такую систему можно применять и в логистике.

Сергеев В.И. описывает суть внедрения ССП как анализ менеджерами бизнес – процессов и выделение значимых для компании областей деятельности, в которых определяют совокупность ключевых показателей результативности (key performance indicators - KPI), подлежащих регулярному измерению.

ССП оценки эффективности функционирования логистики направлена на увязку финансовых показателей с такими аспектами деятельности как: удовлетворенность внешних и внутренних потребителей, внутрифирменная операционная деятельность логистики, инновационная активность, меры по улучшению финансовых результатов [4, с. 537].

Применение ССП в логистике позволит определить как оценивают логистику компании внутренние и внешние клиенты; какие действия и процессы позволят реализовать логистическую стратегию, а следовательно и корпоративную, т.к. цели логистики предполагают согласованность с общими целями компании; какие мероприятия помогут оптимизировать положение организации; как оценивают деятельность собственники и управляющие компании.

Сложность разработки ССП во многом зависит от способности

компании представить свою стратегию как систему показателей. Конечно, можно и воспользоваться готовыми библиотеками KPI, предлагаемыми консалтинговыми организациями, но данные показатели должны отражать особенности компании, ее конкурентные преимущества, специфику рынка, на котором она работает, уникальные технологии, которые использует, знания сотрудников компании.

Таким образом, отслеживание и оценка показателей логистической системы приводит к разработке стратегических инициатив, направленных на совершенствование деятельности подразделений, за них отвечающих и всей компании в целом.

Использованные источники:

1. Гаджинский, А.М Логистика: Учебник[Текст] / А.М. Гаджинский — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»— 20-е изд., 2012. - 484 с.
2. Мифтяхетдинов И.А. Оценка эффективности функционирования логистических систем [Электронный ресурс] / И.А. Мифтяхетдинов // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук – 24 с. – Режим доступа: https://www.guu.ru
3. Григорьев М.Н. Логистика. Продвинутый курс: учебник для магистрантов [Текст] / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт. 2015. – 734 с.
4. Марковский В.А. Использование методики GAP анализа для оценки эффективности логистической системы [Электронный ресурс] / В.А. Марковский // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал) – 2012. № 2 – с. 1 – 11 – Режим доступа: http/www.sisp.nkras.ru.
5. Сергеев В.И. и др. / Корпоративная логистика в вопросах и ответах [Текст] / В.И. Сергеев и др.; Под ред. В.И. Сергеева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - XXX, 634 с.

Шумакова М.В.
студент второго курса
институт магистратуры
направление «торговое дело»
магистерская программа «управление в логистических системах»
Богданов С.И., к.э.н.
научный руководитель, профессор
кафедра коммерции, логистики, экономики и торговли
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Управление закупочной деятельностью в современных розничных компаниях приобретает все более высокое значение, являясь конкурентным преимуществом, которое в частности, могут активно применять крупные торговые сети.

Эффективная организация закупочной деятельности как комплекса операций по управлению движением товаро – материальных потоков в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами, ресурсами для жизнеобеспечения и услугами позволяет снизить затраты на логистику, применять различные схемы ценообразования, оптимизировать складские запасы и, как следствие, приводит к экономии денежных средств, что в свою очередь обеспечивает компании привлечение из собственного оборота дополнительных инвестиций.

Целью закупочной деятельности в обобщенном виде, является планирование и организация закупок товарно – материальных ценностей требуемого качества, необходимого объема, у квалифицированного поставщика и гарантия их надежной поставки в нужное время и место с допустимыми (минимальными) затратами.

Такая формулировка цели закупочной деятельности позволяет принять решение по четырем ключевым вопросам: «что закупить?», «сколько закупить?», «у кого закупить?», «на каких условиях закупить?».

Для реализации цели перед закупочной деятельностью стоит выполнение ряда задач [0, с. 78]:

— разработка стратегии и тактики снабжения;
— комплексное исследование рынка закупок;
— поиск и оценка поставщиков,
— взаимодействие с поставщиками, встраивание их в цепь поставок;
— расчет и корректировка (при необходимости), объема закупок, ассортимента товаров;

— минимизация расходов на снабжение без ущерба для качества продукции, контроль за расходами;

— непосредственно закупка ресурсов;

— оперативный и последующий анализ снабженческой деятельности;

— повышение эффективности снабженческой деятельности за счет внедрения новых логистических технологий, повышения качества продукции, минимизации расходов и применения оптимальных способов закупки.

Процесс снабжения играет одну из ключевых ролей для любой организации. Каждое предприятие в малой или большой степени зависит от поставляемых ему другими предприятиями товаров, услуг, материалов.

Для предприятий торговли закупочная работа является одной из основных функций, в процессе организации и осуществления которой устанавливаются коммерческие связи между производителями, предприятиями торговли и субъектами, обслуживающими сферу обращения. Эффективно выполняемая закупочная работа способствует организации ритмичного процесса деятельности предприятия с наименьшими затратами, что в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Процесс закупок и выбора соответствующего требованиям компаний поставщика непосредственным образом влияет на ее способность предоставлять качественные услуги своим клиентам и на улучшение операционных и финансовых показателей организации. Построение эффективного закупочного процесса обеспечивает устойчивое развитие розничной сети и ее долгосрочное конкурентное преимущество.

Исследование вопроса повышения эффективности управления закупочной деятельностью необходимо начинать с построения стратегии управления закупочной работы, которая находится в прямой связи со стратегическими задачами предприятия.

Категорийный менеджмент являясь стратегическим процессом закупки позволяет увязать бизнес цели компании и требования покупателей с возможностями рынка.

Суть категорийного менеджмента заключается в управлении категориями товаров, распределении и анализе товаров на группы с точки зрения покупателей, а не удобства для менеджеров по закупкам.

Применение категорийного менеджмента предполагает более тщательный, скрупулезный и стратегический подход к закупкам для достижения максимально возможного эффекта для компании, а также плотное взаимодействие представителей различных департаментов компании, особенно закупщиков и внутренних клиентов для достижения долгосрочных целей и привнесения дополнительной ценности для компании

[2].

Для осуществления управления товарным ассортиментом в соответствии с принципами категорийного менеджмента производится разделение ассортиментного перечня на группы товаров по виду, функциональному назначению, цене, товарной марке и т.д.

В организационной структуре компании выделяется «категорийная бизнес группа» (КБГ), на которую возлагается интегральная функция управления категорией товаров как самостоятельным бизнесом. Ответственность КБГ распространяется на закупку конкретной категории товаров, поставку, финансирование, маркетинг.

Такой подход обуславливает полную ответственность менеджера категорийной бизнес группы за рентабельность и товарооборот категории товаров, что приводит к повышению эффективности работы в области закупок, т.к. менеджер категории усиливает контроль над исполнением заказов на закупку, более выгодно их размещает.

Т.к. для розничного торгового предприятия не все товары имеют одинаковую актуальность, то важным инструментом управления товарной категорией служит дополнительное деление (сегментирование) в рамках данной категории.

Поставки товарных категорий должны осуществляться согласно АВС – анализу (таблица 1).

Важным моментом внедрения категорийного менеджмента для повышения эффективности закупочной деятельности коммерческого предприятия является его интеграция с поставщиками.

В рамках такой интеграции формируется единое информационное пространство, в котором происходит обмен данными между торговой компанией и поставщиком, что позволяет эффективно планировать поставки товаров.

Таблица 1 – Организация поставок товарных категорий согласно АВС – анализу [3]

Группа	Объемы поставок	Способы платежей	Сроки поставок
А	Полный в соответствии с прогнозом спроса, учетом оптимальной загрузки ТС, размером эффективной поставки.	Оплата за поставку из оборотных средств с привлечением заемного капитала на условиях предоплаты с учетом скорости товарооборачиваемости.	Приоритетны по отношению к другим категориям с учетом формирования страховых запасов и прогнозируемого спроса.
В	Закупка в соответствии с объемом заказов покупателей, с учетом товарных остатков на складе и размером	Оплата за поставку из собственных средств компании, от реализации товаров группы А, после выплаты обязательных платежей, на условиях	Приоритетны по отношению к товарам группы С.

	эффективной поставки.	отсрочки платежа.	
С	Закупка в соответствии с объемом заказов покупателей, с учетом товарных остатков на складе и размером эффективной поставки.	Оплата за поставку из средств, полученных по предоплате от клиентов, а также средств поставщиков.	Являются заполнителями объемов торговых и складских площадей.

Т.о. удовлетворение требований клиентов посредством применения категорийного менеджмента приводит к достижению максимального эффекта и ценности для предприятия.

Использованные источники:

1. Гаджинский, А.М Логистика: Учебник / А.М. Гаджинский — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» — 20-е изд., 2012. - 484 с.
2. Категорийный менеджмент в закупках [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http: //www.trn.ua.
3. Стратегия управления закупками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.elibrary.unecon.ru.

УДК 330.1

Шумарина Ю.А.
студент 1 курса
магистерская программа 38.04.04
Государственное и муниципальное управление
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРЕОБРАЗОВАНИИ НОРМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IS TRANSFORMATION OF NORMS OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Аннотация. В статье рассмотрены особенности институциональных преобразований, произошедшие в России. Выявлен рост заинтересованности со стороны органов государственной власти и предпринимательского сообщества в разработке «правил игры», которые должны соответствовать существующему уровню экономического роста. Одной из таких форм является государственно-частное партнерство.

Summary. In article the features of institutional transformations which occurred in Russia are considered. Growth of interest from public authorities is revealed and entrepreneurial community in development of rules of the game which shall correspond to the existing level of economic growth. One of such

forms is the public-private partnership.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, институциональная среда, регион

Keyword: public-private partnership, institutional environment, region

Уничтожение под корень старых институтов в нашей стране привело к заполнению институциональных пустот неформальными институтами, которые можно рассматривать как повторяющиеся и постоянно возобновляющиеся формы взаимодействия экономических агентов. Данные институты выступают как средства координации взаимодействий между бизнес-структурами и обладают определенными особенностями:

- являются развитием или модификацией формальных правил;
- выступают в качестве социально-ориентированных норм экономического поведения;
- рассматриваются экономическими агентами как обязательные для исполнения стандарты партнерского поведения.

Учитывая происходящую трансформацию российской экономики, оптимизировать взаимоотношения между предпринимательским сообществом и властными структурами необходимо с помощью одновременного изменения как формальных, так и неформальных правил [1].

В последние годы наблюдается заинтересованность со стороны органов государственной власти и предпринимательского сообщества в разработке «правил игры», которые должны соответствовать существующему уровню экономического роста. В качестве катализатора такой заинтересованности можно рассматривать макроэкономические процессы, а также механизмы саморазвития и социализации бизнеса.

На наш взгляд, наиболее эффективными формами взаимодействия между бизнесом и властью являются разнообразные виды социального партнерства: государственно-частное партнерство; государственные заказы на производство продукции; аренда госсобственности; включение малого и среднего бизнеса в разнообразные инвестиционные, инновационные и научно-технические проекты различного уровня.

Опираясь на полученные ранее научные результаты, выделим функции государства и функции малого бизнеса в предлагаемом нами партнерстве:

- государство как партнер концентрирует усилия на: 1) принятии поправок в существующие нормативно-правовые акты регионального и муниципального уровня, регламентирующие процессы функционирования малого бизнеса; 2) закладывает институциональные основы для формирования качественно новых норм деловой среды, необходимых для активизации предпринимательского потенциала в регионе; 3) на разработке мероприятий по завоеванию и поддержанию доверия предпринимателей к

региональным чиновникам;

- субъекты малого бизнеса как частные партнеры выступают в качестве носителей частных инициатив, направленных на: 1) выдвижение и обсуждение общественных инициатив по разработке институциональных норм; 2) корректировку норм институционального контура региона; 3) разработку оптимальных контрактных соглашений между участниками предпринимательского сообщества и органами государственной власти;

- оба партнера – как государственный, так и частный – совместно с помощью формата взаимодействия решают задачи по формированию оптимального институционального контур региона, заключению взаимовыгодных стратегических соглашений, направленных на региональное развитие и др.

Опираясь на приведенные выше положения, обоснуем основные задачи предлагаемого государственно-частного партнерства в совершенствовании норм институциональной среды региональной экономики в условиях смены модели роста:

- формирование новых норм, соглашений, форм поведения, статусов субъектов малого бизнеса, необходимых для создания оптимального институционального контура региона, поддержка эффективных форм поведения и статусов субъектов предпринимательства;

- разработка специальных инструментов развитии спецификации активов, контрактов и форм экономического поведения экономических агентов;

- разработка инструментов поддержки внутренней конкуренции в кластерных образованиях мезо- уровня с участием предпринимателей;

- создание условий для генерации предпринимательского потенциала региональной экономики путем выращивания на территории институтов регионального развития;

- формирование качественно новых компетенций у носителей предпринимательского потенциала региона;

- интеграция создаваемых институциональных норм в сложившийся институциональный региональный контур, обеспечение диффузии данных новаций в хозяйственное пространство территории;

- содействие обеспечению экономической безопасности территории в условиях смены модели роста.

Использованные источники:

1. Ратиев В.В, Клочко Е.Н. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России на современном этапе // Экономика и предпринимательство. – М., 2015. – №12. Ч. 4. – С. 237-241

УДК 336

Шухлова Е.А.
студент 4 курса
Казарян М.Т.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

РОЛЬ БАНКОВСКИХ КАРТ В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

Аннотация

Статья посвящена вопросу роли банковских карт в жизни современного человека. На примере полученных данных в ходе работы рассматривается на сколько востребованы банковские карты в обиходе у студентов, а кому все-таки удобнее расплачиваться наличными деньгами.

Ключевые слова

Банковские карты, деньги, роль банковских карт.

В жизни человека в современных условиях возрастает роль расчетов с использованием банковских карт. Рассмотрим общую тенденцию наибольшего использования, как денежных наличных средств, так и самих банковских карт.

Банковская карта – инструмент, дающий возможность доступа к своему личному счету в банке. Такой счет называют специальным карточным счетом (СКС). Он открывается банком для отражения всех совершаемых клиентом операций с использованием банковской карты. Карты не будут иметь своего специального карточного счета только в том случае, если в банке все пластиковые карты одного типа «привязаны» к единому счету, либо если карта является дебетовой [1].

Как известно, карта может быть выпущена как на материальном носителе, так и в электронном виде, по-другому ее называют виртуальная карта. В работе оценивается активность использования банковских карт на материальном носителе и непосредственно самих наличных денег, которые представляют собой банкноты и монеты.

Для оценки роли банковских карт было проведено исследование. В ходе данного исследования было опрошено 100 студентов. Опрос проводился в социальной сети «ВКонтакте». Студентам, также было необходимо было оставить комментарии к своим ответам. Ниже приведены результаты данного исследования, в которых объяснялись основания выбора.

Таблица № 1

Исследование роли банковских карт и наличных денег в жизни современного студента

Вопросы, задаваемые при анкетировании	Результаты опроса, %
1. Студенты, которые расплачиваются чаще банковской картой, чем наличными деньгами	43%
2. Студенты, которые в большинстве случаев расплачиваются наличными деньгами	26%
3.Студенты, которые расплачиваются, как банковскими картами, так и наличными деньгами, приблизительно в равном соотношении	31%

Анализируя результаты опроса, следует отметить, что большинство студентов расплачиваются чаще банковской картой, чем наличными деньгами. Таких респондентов 43% всех опрошенных. Студенты, которые в большинстве случаев расплачиваются наличными деньгами составили 26% от числа всех опрошенных. Большинству опрошенных мешает пользоваться картой привычка использовать наличные, так же несколько опрошенных пояснили, что не во всех организациях есть терминал для оплаты и именно поэтому им удобнее расплачиваться наличными деньгами. Студенты, которые расплачиваются, как банковскими картами, так и наличными деньгами, приблизительно в равном соотношении составили 31%, но подчеркнули, что в дальнейшем, большинство из них будут пользоваться исключительно банковскими картами.

Говоря о роли банковских карт в жизни современного человека, целесообразно обратиться к мнению первого заместителя председателя Банка России Георгию Лунтовскому, который выступил с докладом на II международной конференции «Актуальные вопросы развития наличного денежного обращения», в Санкт-Петербурге. Он считает, что до полного исчезновения из обращения наличных денег еще пройдет очень много времени и в ближайшее десятилетие мы не увидим закат наличных денег — они существуют более 2 тысяч лет. Также Георгий Лунтовский отметил, что необходимо обеспечить безопасность безналичных платежей, для того, чтобы объем наличного обращения сокращался, т. к. необходимо, прежде всего, доверие к банковской системе и современным технологиям.

В 2015 году исследовательским центром портала Superjob.ru был проведен опрос среди россиян, который позволил выявить, какой способ расчета, по их мнению, самый надежный. Результаты опроса сведены в таблице 2 [2].

Таблица № 2

Выявление наиболее надежного способа расчета, по мнению россиян

Вопросы, задаваемые при анкетировании	Результаты опроса, %
Наличные деньги, как самая надежная форма расчетов	56%
Платежи по безналичному расчету	13%
Расчет по банковским картам	30%
Долговые расписки	1%

Анализируя таблицу, следует отметить, что большинство россиян (56%), считают самой надежной формой расчетов именно наличные деньги. Платежи по безналичному расчету внушают самое большое доверие из всех доступных способов лишь 13 процентам граждан. 30% доверяют в основном пластиковым картам, 1% — долговым распискам.

Подводя итог, можно отметить, что в современной российской экономике граждане по-прежнему отдают предпочтение наличным деньгам при совершении повседневных расчетов, несмотря на то, что по объему в экономике наличные деньги уступают безналичным [3]. Наряду с этим безналичные деньги, не смотря на стремительные темпы распространения, все еще остаются основным средством обмена, используемым лишь определенными группами населения. Следует отметить, что безналичные платежи тесно связаны с развитием технологий, что позволяет сделать предположение о том, что в будущем масштабы осуществления безналичных расчетов среди граждан увеличатся, но абсолютное лидерство останется за наличными платежами.

Использованные источники:

1. Банковская энциклопедия, 2013 г. – Интернет - ресурс: http://vocable.ru/termin/bankovskaja-karta.html
2. Исследовательский центр портала Superjob.ru – Интернет-ресурс: https://www.superjob.ru
3. Лабусов М. В. Тенденции развития безналичных расчетов в Российской Федерации // Молодой ученый. — 2015. — №24. — С. 489-494.

УДК 336.71.078.3

Шушко В.В.
студент 4 курса
Лукьянович Н.Н.
студент 4 курса
Жванько А.Н.
студент 4 курса
факультет «Банковское дело»
Панковец И.А.
старший преподаватель
кафедра «Банковское дело»
Полесский государственный университет
Беларусь, г. Пинск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена вопросам совершенствования банковского надзора в Республике Беларусь. Путем анализа научной литературы и источников финансового права р ассмотрены сущность и цели банковского надзора. На основе проведенного исследования в статье представлены и раскры ты основные направления совершенствования банковского надзора. В заключение приводится информация о том, какие перспективы разви тия ожидают банковский сектор в области регулирования и надзора .

Ключевые слова: банковский надзор, совершенствование банковского надзора, банковские стандарты, Базельский комитет, организация надзора.

Article is devoted to questions of enhancement of banking supervision in Republic of Belarus. By the analysis of scientific literature and sources of the financial law the essence and the purposes of banking supervision are considered. On the basis of the conducted research in article the main directions of enhancement of banking supervision are provided and opened. Information on what prospects of development expect the banking sector in the field of regulation and supervision is in conclusion provided.

Keywords: banking supervision, enhancement of banking supervision, bank standards, Basel committee, organization of supervision.

Во всех экономически развитых государствах контроль и регулирование банковской деятельности имеет приоритетное значение, поскольку банкам, в рыночной экономике, отводится одновременно роль ведущих хозяйственных агентов и важнейших каналов воздействия на макроэкономические процессы. Стандарты, определяющие безопасную и надежную деятельность банков, разрабатываются на международном уровне

и трансформируются в национальное законодательство большинства стран. Эти стандарты в основном имеют форму принципов и рекомендаций и, как таковые, с юридической точки зрения не являются обязательными для исполнения. Наиболее ярким примером здесь может служить деятельность Базельского комитета по банковскому надзору.

Банковский надзор – это надзор в банковской сфере. Организация банковского надзора основывается на национальной законодательной базе, рекомендациях международных комитетов. Система банковского надзора включает:

- типы банковских учреждений, подлежащих надзору;
- процедуру выдачи лицензий на совершение банковских операций;
- стандарты бухгалтерского учета, банковской и статистической отчетности;
- порядок аннулирования лицензий на банковскую деятельность или ограничения банковских операций;
- обязательность аудиторских проверок;
- порядок назначения временной администрации по управлению банком;
- объявление банков неплатежеспособными [1].

Развитие банковского надзора в Республике Беларусь направлено на внедрение Основных принципов эффективного банковского надзора и других рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору, включая Новое соглашение по капиталу (Базель II). В настоящее время Национальным банком проводится детальная самооценка реализации в Республике Беларусь Основных принципов эффективного банковского надзора. На данном этапе можно отметить, что при осуществлении банковского надзора в Республике Беларусь учитываются практически все вышеназванные принципы, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору.

Органом, осуществляющим государственный банковский надзор в Республике Беларусь является Национальный банк. Законодательные основы осуществления банковского надзора заложены в Банковском кодексе Республики Беларусь и конкретизируются в нормативных правовых актах Национального банка Республики Беларусь [2].

В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь главными целями Национального банка в области банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы Республики Беларусь и защита интересов вкладчиков и иных кредиторов.

Система банковского надзора включает регистрацию и лицензирование банков и небанковских кредитно–финансовых организаций, осуществление дистанционного надзора на основании отчетности, надзора

на местах в виде инспекционных проверок, применение соответствующих мер надзорного реагирования к банкам в случае нарушения ими банковского законодательства, ухудшения их финансового состояния, реорганизации и ликвидации банков, а также системный анализ рисков банковского сектора [3]

Белорусская банковская система характеризуется высокой концентрацией, недостаточным уровнем ликвидности и значительным уровнем кредитных рисков в связи с финансированием приоритетных государственных программ.

В связи с этим совершенствование законодательства, регулирующего банковскую деятельность и надзор, направлено на укрепление устойчивости банковской системы, обеспечение ее интеграции в мировую банковскую и финансовую системы, исключение возможности системных кризисов, повышение доверия к банкам со стороны национальных и иностранных инвесторов и вкладчиков, создание равных условий для устойчивого динамичного развития банков страны и использование преимущественно косвенных методов влияния на процессы, происходящие в банковской системе [4].

Основным ориентиром совершенствования банковского надзора является приближение к международным стандартам, разрабатываемым Базельским комитетом по банковскому надзору и другими международными финансовыми институтами, а также последовательное внедрение и следование мировой практике к принципам и подходам банковского регулирования и надзора. При этом необходимо уделять достаточно большое внимание развитию информационно–технической базы, что оговорено в концепции развития банковской системы Республики Беларусь и предусмотрено нормативными правовыми актами [5, с. 209].

Для дальнейшего повышения эффективности банковского надзора необходимо также планомерно осуществлять совершенствование банковского надзора комплексно на всех его этапах.

Наиболее актуальными направлениями совершенствования банковского надзора являются вопросы развития банковского законодательства, разработка нормативных документов по контролю за банковскими рисками, внедрение методов диагностики проблем кредитных организаций, организация надзора и оценка рисков на консолидированной основе, перевод банковской системы на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Для эффективного функционирования банковской системы необходимо:

– повысить оперативность и эффективность решений, принимаемых в рамках банковского надзора;

– определить режим банковского надзора и применения при необходимости мер надзорного реагирования исходя из характера рисков,

принятых кредитной организацией, и качества управления рисками;

– обеспечить функционирование системы раннего реагирования и применения комплексной оценки деятельности кредитных организаций, включающей оценку качества управления и внутреннего контроля;

– обеспечить закрепление на законодательном уровне механизма взаимодействия между органами банковского надзора и аудиторами.

Таким образом введение вышеуказанных направлений позволит повысить в Республике Беларусь эффективность системы регулирования банков и небанковских кредитно–финансовых организаций со стороны государственных органов. Банковский надзор должен способствовать формированию эффективной и конкурентной банковской системы государства, отвечающей потребностям общества в квалифицированных финансовых услугах, предоставляемых по приемлемым ценам.

Использованные источники:

1. Национальный банк Республики Беларусь. Организация банковского надзора. [Электронный ресурс]– Режим доступа: http://www.nbrb.by/system/supervisorg.asp. – Дата доступа: 14.11.2016.
2. Банковский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г.: одобр. Советом Респ. 12 октября 2000 г.: с изм. и доп. Текст по состоянию на 1 декабря 2015 г. // Консультант Плюс: Беларусь: Справочная правовая система [Электрон.ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; эталон. банк дан. правовой информ.: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Электр.дан. и программа. – Минск, 2016.
3. Инструкция об организации системы внутреннего контроля в банках, небанковских кредитном – финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах [Электронный ресурс]: утв. поста- новлением Правления Национального банкаРесп. Беларусь 30 нояб. 2012 г., N 625 // Национальный правовой Интернет–портал Республики Беларусь, 16.01.2013, 8/26759. – Режим доступа : http:pravo.by. – Дата доступа: 14.11.2016
4. Н. Прасолова «Совершенствование банковского законодательства за двадцатилетний период» //Банковский Вестник 08/2010г.
5. Кравцова, Г.И. Банковский надзор и аудит / Г.И.Кравцова. – Минск: БГЭУ, 1999. – 376 с.

УДК 336

Щербакова А.Е.
ООО ТД «ТехСнабКомплект»
Россия, г. Самара

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены теоретические основы управления финансами на торговых предприятиях

Ключевые слова: финансы, управление, торговая компания

UDC 336

Shcherbakova A. E.
TD "Tekhsnabkomplekt"
Samara city

THE ISSUE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Abstract: this article examines the theoretical foundations of financial management for commercial enterprises

Key words: Finance, management, trading company

Финансы торговой организации - это система денежных отношений в сфере обращения, посредством которых происходят образование и использование целевых фондов денежных средств.

Финансы выполняют следующие основные функции:

1. оперативную - обеспечивают денежными ресурсами всю хозяйственную деятельность торговых компаний. С этой целью они в соответствии с финансовым планом определяют потребность в средствах, источники их поступления и регулируют использовании средств;
2. распределительную - распределяют денежные доходы торговых фирм и формируют различного рода фонды денежных средств;
3. контрольную - осуществляют контроль за кругооборотом средств, их распределением и использованием. Эта функция охватывает все стороны хозяйственной деятельности торговой компании: движение и использование основных и оборотных средств, оплату труда работников, погашение банковских кредитов и ссуд, оплату счетов поставщиков и т. д.

В ходе хозяйственной деятельности [1-8] торговые фирмы образуют фонды материальных и денежных средств, которые по экономическому содержанию подразделяют на основные фонды, оборотные фонды и фонды обращения. Такое деление обусловлено ролью их в кругообороте и порядком перенесения стоимости на товар.

К основным фондам относят средства труда. Стоимость, переносимая основными фондами на товар, образует амортизационный фонд, суммы которого расходуются на возмещение изношенных основных фондов.

Оборотные фонды - предметы труда - включают некоторые виды тары, материалы для хозяйственных нужд, топливо, спецодежду, а также сырье, используемое организациями внедомашнего питания.

Централизованные фонды денежных средств формируются в торговых фирмах, имеющих широкую сбытовую сеть. Средства из централизованных фондов используются на оказание финансовой помощи вновь открывающимся предприятиям, на капитальные вложения (инвестиции) на новое строительство.

Децентрализованные фонды денежных средств полностью зависят от результатов хозяйственной деятельности торговой организации и являются формой проявления собственных средств [9-15]. По порядку образования и использования децентрализованные фонды делятся на фонды общего (общехозяйственного) назначения и целевые (специальные).

Таким образом, финансы торговой организации - это система денежных отношений в сфере обращения, посредством которых происходят образование и использование целевых фондов денежных средств. Финансы торговой организации выполняют ряд функций, таких как: оперативная, распределительная, контрольная. В ходе хозяйственной деятельности торговые фирмы образуют фонды материальных и денежных средств, которые по экономическому содержанию подразделяют на основные фонды, оборотные фонды и фонды обращения.

Использованные источники:

1. Грабоздин Ю.П. Развитие сервисной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере консультационных услуг: автореф. дис.. канд. экон. наук. Самара, 2015. -22 с.
2. Грабоздин Ю.П. Развитие потенциала высшей школы Самарской области в сфере оказания управленческих консультационных услуг / Ю.П. Грабоздин // Инновационная наука. 2016. № 3-1. С. 71-73.
3. Грабоздин Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний / Ю.П. Грабоздин // Экономические науки: теоретический и практический взгляд : сб. статей Междунар. науч.-практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11-14.
4. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Внешние эффекты при производстве услуг социальной сферы // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 111-116.
5. Грабоздин Ю.П., Фоменко Е.В., Иванов М.Ю. Реализация государственно-частного партнерства и механизма кластеризации как основы повышения качества образовательных услуг // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 140-142.
6. Грабоздин Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 39-42.

7. Грабоздин Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления. 2014. № 2 (29). С. 74-80.
8. Грабоздин Ю.П. Количественная оценка консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления. 2013. № 1 (24). С. 41-46.
9. Жабин А.П, Грабоздин Ю.П. // Роль и значение использования маркетинговых инструментов в сфере консультационных услуг / Вестник Самарского муниципального института управления. 2014. № 2 (29). С. 42-49.
10. Полынова Л.В., Грабоздин Ю.П., Ибрагимов Р.Р. Роль организационной культуры в повышении конкурентоспособности организации / Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2010. № 1-2. С. 26-29.
11. Фишман Л.И., Иванов М.Ю., Грабоздин Ю.П. Услуги сферы культуры в структуре социальных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 53-57.
12. Карсунцева О.В. Управление производственным потенциалом машиностроительных предприятий: теоретико-методологические аспекты // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 335-339.
13. Карсунцева О.В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140-147.
14. Карсунцева О.В. Сущность понятия и подходы к формированию экономического потенциала // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 155-158.
15. Карсунцева О.В. Выявление и использование резервов повышения производственного потенциала предприятия // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 4. С. 65-70.

Щербина Е.А.
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

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ

Аннотация

Современные маркетинговые технологии привели к развитию такого вида торговой деятельности, как торговля через Интернет. В статье

выявлены особенности маркетинга в интернет-магазине, целью маркетинга является максимальное привлечение покупателей для увеличения количества продаж. Специфика связана с созданием благоприятных условий для повышения степени посещений таких магазинов, превращением потенциальных покупателей в клиентов и удовлетворением их потребностей.

Ключевые слова: Интернет, интернет-маркетинг, интернет-магазины, коммерческая деятельность, методы маркетинга в интернете.

Shcherbina E.A.
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

FEATURES OF MARKETING IN INTERNET SHOPS

Annotation

Modern marketing techniques have led to the development of such trading activity, as trading via the Internet. The article reveals the peculiarities of marketing in the online store, the aim of marketing is to encourage customers to increase your sales. The specificity connected with creation of favorable conditions to increase the level of visits to such stores, converting potential buyers into customers and their needs.

Keywords: internet, internet marketing, online shopping, business, marketing techniques on the Internet.

Маркетинг представляет собой социальный и управленческий процесс, цель которого – удовлетворение потребностей отдельных индивидов или общественных групп через предложение и обмен услуг и товаров. В Интернет-маркетинге использование всех технологий и иструментов традиционного маркетинга сопряжено с информационными технологиями для получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта.

Шуклина З.Н. отмечает, что, используя маркетинг в управлении бизнесом для повышения инновационной активности и конкурентоспособности, предприниматель в различной степени привлекает и задействует функции маркетинга. [5] Ученый подчеркивает, что развитие рыночных отношений в России обеспечивает пока использование маркетинга только как деятельности по поиску каналов сбыта, оставляя незанятой концептуальную нишу для понимания и признания главного ориентира и цели маркетинга – удовлетворения потребностей покупателя и клиента. [6]

Одной из отличительных особенностей современного периода является

переход развитых стран от так называемой индустриальной экономики к сервисной. Главные различия между ними состоят в следующем. Большакова Ю.С. указывает, что в сервисной экономике предприятия нацелены в первую очередь на повышение эффекта полезности, более полное удовлетворение специфических запросов клиентов. В индустриальной же производители стремятся максимизировать выпуск товарной продукции. Резко усиливается роль неосязаемых атрибутов-комфорта, доброжелательности и внимания. Продавец устанавливает диалоговые отношения со своими клиентами и становится для них консультантом. Успех в реализации современной сервисной стратегии, ориентированной на потребителя, зависит в решающей мере от опыта и способности работников. [1, с.36]

Семеркова Л.Н. отмечает, что современный этап развития маркетинга ознаменовался широким использованием интернет-технологий. Возникновение глобальной компьютерной сети сопровождается появлением новой коммуникативной среды и рынком с большим количеством потенциальных потребителей, владеющих довольно высоким уровнем дохода. Интернет-маркетинг выполняет функции коммуникации и представляет возможность заключения сделок, выполнение покупок и совершение платежей, что придает ему черты всемирного электронного рынка. [4, с.102] Возникновение и бурное развитие интернета привело к появлению интернет-торговли, которая представляет собой продажи товаров или услуг через интернет-сайты. Клиенты оформляют список покупок в режиме он-лайн, затем выбирают способ оплаты и доставки, что позволяет покупателям удобно и доступно совершать покупки не выходя из дома. Интернет торговля также сделала цены доступнее, ассортимент товаров шире, что ранее было недоступными жителям небольших городов.[3]

Дмитриева Т.Н. отмечает, что интернет- коммерция обладает высоким потенциалом, поскольку клиент ограничивается лишь входом в сеть интернет, и, как сказано ранее, может делать покупки из любого города, либо же поселка. Потенциал емкости российского рынка интернет- торговли составляет 1500 млрд.руб. «Почта России» в первом полугодии обработала 98,5 млн международных отправлений с товарными вложениями. Это более чем в два раза превышает показатели первого полугодия 2015 г. (48,1 млн), говорится в сообщении компании, которое цитирует РИА Новости. Наибольший объем отправлений зафиксирован в мае, когда было обработано 19,5 млн отправлений с товарными вложениями.

Динамику рынка интернет-торговли представим на рис. 1.

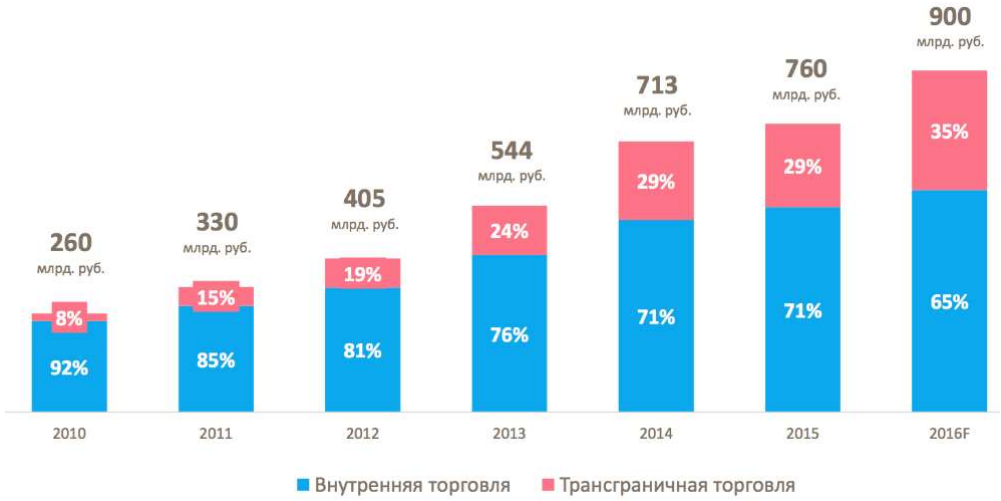


Рисунок 1 – Российский рынок интернет-торговли в 2010-2016гг

Рынок интернет-торговли в 2005 году в РФ составлял 760 млрд рублей, $11,8 млрд., прирост в рублевом выражении составлял 19,4%, а в долларовом показал снижение на 31%. Тогда доля импорта составляла 227 млрд рублей, или $3,4 млрд. В 2016 году доля импорта на рынке онлайн-торговли РФ вырастет на 54%, до 350 млрд. рублей. Прогнозируется рост в долларовом выражении, показатель вырастет на 47% — до $5 млрд.

Рынок интернет-торговли в России растет, в динамике рост достиг 3,4 раза по сравнению с 2010 годом.

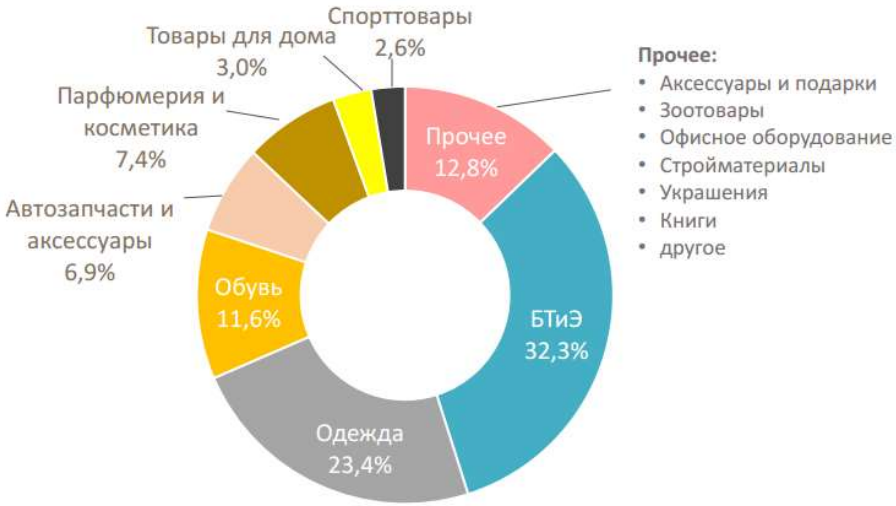


Рисунок 2 – Что покупают чаще всего в интернет-магазинах

Большую долю в покупках в интернет-магазинах составляет бытовая технику и электроника (32,3%), на втором месте – одежда – 23,4%, на третьем месте – прочее – 12,8%. По данным НАДТ, чаще всего как в отечественных, так и в зарубежных интернет-магазинах жители России покупают одежду. Второе место по популярности в зарубежных магазинах занимают товары сегмента «1000 мелочей» , третье место - товары для дома и сада. В российских магазинах на втором и третьем месте по популярности

мобильные устройства и электронная техника. [5] По данным НАДТ, основными преимуществами отечественных онлайн-магазинов респонденты назвали удобство заказа (72%), быструю доставку (66%) и простую процедуру возврата (23%). Зарубежные интернет-торговцы обходят отечественных в глазах потребителей за счет низкой цены (78%), широкого ассортимента (71%) и высокого качества продукции (35%). Пункт «соответствие реальных характеристик товара заявленным на сайте» для российских и иностранных интернет-магазиновотметило одинаковое количество опрошенных потребителей. [7]



Рисунок 3 – Кто больше всех тратит в зарубежных интернет-магазинах

В зарубежных интернет-магазинах больше всего тратят москвичи – 46%,

В исследовании НАДТ указано, что 78% потребителей связывают свое решение купить товар в зарубежном интернет-магазине с низкой стоимостью; о российских онлайн-магазинах это говорят лишь 7% покупателей. Что касается большого выбора, то в отношении зарубежных торговых онлайн-площадок на это указывают 71% покупателей, а в отношении российских — 7% покупателей. О соответствии товара описанию на сайте в зарубежных и российских интернет-магазинах потребители говорят примерно одинаково — 48% покупателей против 49%, соответственно. [5]

Приведем примеры некоторых популярных интернет-магазинов.

Таблица 1 – Популярные интернет-магазины

Название магазина	Характеристика
OZON.ru	онлайн-мегамаркет №1 - электроника, книги, софт, музыка, видео, товары для дома и семьи, книжный интернет магазин
wildberries.ru	Интернет-магазин модной одежды и обуви. Онлайн-магазин
ulmart.ru	интернет-магазин, в котором можно купить компьютеры, ноутбуки, компьютерные комплектующие, бытовая техника, телевизоры, сотовые телефоны ноутбуки
М.Видео (mvideo.ru)	интернет-магазин бытовой техники и электроники
labirint.ru	Книжный интернет магазин Лабиринт – сайт, где можно дешево купить книги, игрушки, аудио, видео (новинки и бестселлеры, более 150 000 товаров). Доставка почтой, курьером, через сеть пунктов самовывоза в Москве, Санкт-Петербурге и других 30

	городах России.
eldorado.ru	интернет магазин бытовой техники ЭЛЬДОРАДО: телевизоры, холодильники, компьютеры, ноутбуки, стиральные машины и телефоны.
Lamoda	Интернет магазин одежды и обуви. Купить обувь, купить одежду, аксессуары в онлайн магазине Ламода
svyaznoy.ru	Интернет-магазин Связной - продажа сотовых телефонов, ноутбуков, планшетов, фотоаппаратов. Магазин сотовой связи
sportmaster.ru	интернет-магазин спорттоваров с доставкой по Москве, Санкт-Петербургу и в другие регионы

Коммерческая деятельность в интернете дает некие преимущества владельцам. Например, содержание интернет-магазина обходится в разы дешевле нежели обычного магазина: не требуется нанимать персонал, клининговые улсуги, оформления витрин, не нужно арендовать участок. [2, с.72]

Одним из способов привлечения посетителей является регистрация сайта в поисковиках и каталогах. Данные об персональном обслуживании, которое требуется пользователю сайта, в большинстве случаев запрашивается у него по электронной почте или на самом сайте при его регистрации. В данном случае такой вид маркетинга в Интернете имеет ненавязчивый характер. С целью привлечения посетителей на сайт необходима реклама для аудитории и регистрация в тематических каталогах. Применение компанией электронных адресов ее прежних клиентов является агрессивным маркетингом. Прежние клиенты уже не заинтересованы в получении либо информации от компании. В данном случае этот метод для компании является возможностью вернуть прежнего клиента, делая ему специальные предложения.

Методы маркетинга в интернете представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Методы маркетинга в Интернете

Метод маркетинга	Общая характеристика
Пассивный маркетинг	публикация информации о компании в Интернете
Умеренно-пассивный маркетинг	сайт, проиндексированный многими поисковыми машинами и зарегистрированный в различных каталогах; специализированное обслуживание пользователей, запрашивающих информацию ;информация компании, рассылаемая по электронной почте ее бывшим клиентам
Умеренно-активный маркетинг	реклама в автономном режиме; рекламные заголовки

Агрессивный маркетинг	дополнительные рекламные окна; почта с навязчивыми сообщениями; спам

Самым агрессивным методом ведения интернет- маркетинга является спам, т.е. массовая рассылка пользователям навязчивой, нежелательной рекламы в виде электронных писем. Синицын М.А. указывает, что жизненный цикл маркетинга в Интернете включает: такие стадии, как планирование; выбор товаров (услуг); ценообразование; рекламирование; распространение; доставку; индивидуализацию клиентов. [3, с.43]

Ценообразование в Интернете зависит от таких факторов, как модель бизнеса, рынок, предлагаемые товары и услуги, целевая аудитория и т.д. Для привлечения внимания покупателей к товарам компании используют одну из составляющих интернет-маркетинга- интернет-рекламу. Покупатель может оформить заказ на сайте по специальной форме, после чего заказ автоматически отправляется в компанию. Компания, получившая заказ, осуществляет его выполнение. Данный этап является частью процесса маркетинга. Синицин М.А. указывает, что заключительный этап жизненного цикла маркетинга в Интернете представляет собой индивидуализацию. Индивидуализация является способом объединения информации о товаре и его продвижении на рынке. Причем такая информация должна подготавливаться в форме, соответствующей потребностям потребителей, включая рекламу и выбор товаров. [3, с.43] Перед тем как приобрести необходимый товар в Интернете, пользователь должен проанализировать цену на него, условия продажи, доставки и уровень сервиса в различных интернет-магазинах. На основании этого пользователь выбирает интернет-магазин, предлагающий лучшие условия.[5]

Современной компании для успешной деятельность ее сайта необходимо использовать стратегию интернет-маркетинга, которая включает элементы, представленные в таблице 3. Для маркетинга необходимо, чтобы инвестиции окупались. Применение специальных программных средств позволяет анализировать и прогнозировать действия посетителей. Требуется детально изучать получаемую статистику о запросах посетителей. Большакова Ю.С. отмечает, что с помощью интернет-маркетинга компания может оперативно реагировать на текущие изменения на рынке. Качество обслуживания клиентов играет важную роль в электронной коммерции. Поэтому компания должна оперативно отвечать на заявки посетителей сайта, их жалобы и своевременно разрешать непредвиденно возникшие проблемные ситуации с клиентами. Степень удовлетворенности клиентов будет характеризовать деятельность компании. Скорость реагирования на запросы потребителей будет способствовать успешному ведению электронной коммерции. [1, с.37]

Максимальный доступ к Интернету и минимальная стоимость пользования данным каналом будут способствовать развитию электронной

коммерции, а следовательно, и интернет-маркетинга.

Таблица 3 - Стратегия интернет-маркетинга для интернет-магазина

Элемент стратегии	Характеристика
Структура сайта	Простота навигации, конкретная информация и ее согласованность должны быть свойственны сайту
Индивидуализация сайта и его дизайн	Ресурс должен привлекать посетителя и по возможности предлагать индивидуальные информацию
Торговая марка	Сайт должен соответствовать торговой марке компании и ассоциироваться с ней, ее брендом
Реклама	Компания должна рекламировать свой сайт, используя интернет-технологии и различные традиционные средства массовой информации
Новости	Компании необходимо постоянно обновлять свой ресурс, публикуя информацию о новом товаре, услуге и т.д.

Любая компания, реализующая в своей деятельности маркетинг, стремится удовлетворить потребности существующих и потенциальных клиентов в необходимых товарах и услугах. Целенаправленное изучение актуальной проблемы и разработка на этой основе рекомендаций по обеспечению ее наилучшего решения является маркетинговым исследованием. Основными направлениями традиционных маркетинговых исследований являются: исследование рынка; исследование покупателей; исследование конкурентов; исследование предложения; исследование товаров; исследование цены; исследование эффективности политики продвижения товаров и др. SEO, контекстная реклама, копирайтинг, вирусные тексты, видео, веб-аналитика активно используются в интернет-маркетинге.

Для увеличения продаж компания может предлагать различные скидки клиентам, купившим ее товары через интернет-магазин. Помимо того, компания может проводить на своем сайте рекламные акции. Например, предлагать скидки посетителям при покупке товаров, которые участвовали в индивидуальном опросе на ее сайте. Для маркетингового исследования в Интернете характерны направления, подобные традиционному маркетинговому исследованию. Кроме этого компания может перенять опыт своих конкурентов. Таким образом, проводя исследования конкурентов в Интернете, компания может определить лучших конкурентов и позаимствовать их опыт и успешные стратегии деятельности. В этом случае компания будет заниматься бенчмаркингом в Интернете.

Таким образом, интернет-маркетинг динамично развивается и используется бизнесом для поиска своей целевой аудитории, количество компаний в странах СНГ, использующих интернет-маркетинг, постоянно увеличивается. Безусловно, расходы на интернет-маркетинг будут возрастать с развитием интернет-технологий и скоростью их проникновения в различные сферы жизни. Следовательно, основная проблема, которая

возникнет перед компанией, будет связана с эффективностью внедрения технологий, оптимизацией расходов и оценкой эффективности.

Использованные источники:

1. Большакова Ю.С. Интернет как инструмент маркетинга // Современные научные исследования и инновации. - 2012. - № 10. – с.36-38.
2. Дмитриева Т.Н. Маркетинговые аспекты развития интернет-магазинов // Современные научные исследования и инновации. - 2014. - № 6.- с.72-74.
3. Синицын М.А., Горбунов В.Н. Возможности и перспективы использования социальных сетей для продвижения продукции и услуг компании // Современные научные исследования и инновации. - 2015. - № 1 – с.41-46.
4. Семеркова Л.Н. Оценка качества услуг интернет-магазинов //Современные тенденции в образовании и науке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 августа 2016 г. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. - С. 102-103.
5. Шуклина З.Н. Доминанта клиентоориентированности в маркетинге инноваций [Электронный ресурс] http://gmanagement.ru/index.php/en/arxiv/032015n/178-shuklina-032015 (Дата обращения: 10.11.2016)
6. Шуклина З.Н., Юдина И.В. Особенности инновационного управления маркетингом [Электронный ресурс] http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-innovatsionnogo-upravleniya-marketingom-1
7. http://fingazeta.ru/technology/chto-rastet-daje-v-krizis-202372/

Щукин В.С.
студент 4 курса
факультет «Правовое обеспечение хозяйственной деятельности»
направление «юриспруденция»
Самарский Государственный Экономический университет
Россия, г. Самара

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ «ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА» И ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС»

Аннотация. Несмотря на особую значимость правовой процедуры в процессе реализация действия норм права, в научной литературе данная правовая категория мало исследована. Более того, в научном сообществе продолжаются научные дискуссии по вопросу о соотношении юридического процесса и правовой процедуры. В связи с чем, настоящая статья посвящена рассмотрению понятий «юридический процесс» и «правовая процедура» и их соотношению, а также выявлению характерных особенностей правовой процедуры, как элемента юридического процесса

Ключевые слова: процесс, процедура, юридический процесс, правовая

процедура, материально-правовая норма.

Реализация норм права в повседневной жизни происходит посредством процедурных отношений. По словам Ю.В. Феофанова, без процедуры действия, закон приводит власть - к произволу, а гражданина к беззащитности [12].

Именно от юридической процедуры зависит действенность реализации положений закона. При отсутствии процессуальных правил, установленных определенной правовой процедурой, которая определяет порядок реализации норм права, возникают трудности при регулировании общественных отношений, в результате чего при данных обстоятельствах материально – правовая норма является «мертвой» [5, с. 63].

Несмотря на особую значимость правовой процедуры в процессе реализация действия норм права, в научной литературе данная правовая категория мало исследована. Более того, в научном сообществе продолжаются научные дискуссии по вопросу о соотношении юридического процесса и правовой процедуры.

Исследование правовой процедуры как научно-правовой категории и ее соотношение с юридическим процессом, необходимо начать с рассмотрения понятия «юридический процесс», которое также не имеет однозначного толкования.

Е.Г. Лукьянова, существующие в науке подходы к определению юридического процесса, сводит к следующим юридический процесс: 1)

юрисдикционная деятельность органов правосудия; 2) иная юрисдикционная деятельность не только судов, но и иных юрисдикционных органов по рассмотрению как правовых споров, так по применению государственного принуждения; 3) правоприменительная и правотворческая деятельность компетентных государственных органов; 4) «процесс реализации материально-правовых норм безотносительно к формам такой реализации», а «процессуальное право представляет собой инструкцию по реализации права материального» [6, с. 41].

П.П. Ланг под юридическим (правовым) процессом понимает «регламентированную нормами права последовательную деятельность различных субъектов общественных правоотношений, направленную на достижение конкретного юридически значимого результата, стадийное развитие правовых явлений, состояний, изменений» [5, с. 63].

Различную интерпретацию получил в науке и вопрос о соотношении юридического процесса и правовой процедуры.

Одни ученые полностью отождествляют процесс и процедуру. Так, В.О. Лучин пишет: ««Процесс» практически равнозначен «процедуре», между ними невозможно провести какую-нибудь разделительную грань» [7, с. 25]. Такого же мнению придерживается и Д.О. Ефременко, отмечая, что «юридический процесс и процедура понятия равные по содержанию» [3, с.

247].

Есть ученые, которые считают, что юридический процесс является разновидностью юридической процедуры и направлен на выявление и реализацию материально-охранительного правоотношения. Иными словами, правовая процедура является более широким понятием, чем юридический процесс [9].

На основании изложенного можно увидеть сходство процесса и процедуры, которое заключается в том, что для обоих явлений свойственна этапность и смена проявлений. Однако филологическое определение изучаемых категорий позволяет выявить и различное, что исключает их синомичность. Прежде всего, если процесс относится к какому-либо явлению в целом, то процедура - всего лишь к поведению. Кроме того, процесс включает элемент последовательности просто по самой своей природе, в то время как процедура может и не быть последовательной. И последнее, у процедуры в отличие от процесса официальная «привязка» отсутствует [2, с. 13-20].

Таким образом, изложенное позволяет говорить о нетождественности процесса и процедуры в праве.

В связи с чем, следует согласиться с П.П. Ланг в том, что «процесс и процедура родственные, но не тождественные понятия, а именно процесс - это совокупность последовательных действий, а процедура - это порядок следования указанных действий, своего рода внутренняя форма процесса» [5, с.64]. Действительно, если допустить отождествление исследуемых категорий, то, по справедливому замечанию В.А. Тарасова, «обесценивается понятие» «процесс» в том специальном юридическом смысле, который исторически сложился и принят в законодательстве, на практике, в науке. Процедура - это только начальная форма урегулированности и деятельности соответствующих органов, которая при наличии объективной необходимости может перерасти в форму, именуемую процессом» [11, с. 112-113.].

П.П. Ланг, исследуя соотношение понятий «правовая процедура» и «юридический процесс», выделяет следующие характерные черты первой [5, с.65-66];

правовая процедура устанавливается в нормативно-правовом акте. К примеру, Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» [1] регулируют процедуру медиации к спорам, возникающим из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной экономической деятельности, а также спорам, возникающим из трудовых правоотношений и семейных правоотношений;

в частном юридическом процессе участникам гражданских

правоотношений в некоторых случаях предоставлена возможность самостоятельно устанавливать правовые процедуры. Так, в п. 4 ст. 11 Федерального закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» сказано, что в соглашении о проведении процедуры медиации стороны вправе указать, если иное не предусмотрено федеральным законом или соглашением сторон (в том числе соглашением о проведении процедуры медиации), на самостоятельное определение медиатором порядка проведения процедуры медиации с учетом обстоятельств возникшего спора, пожеланий сторон и необходимости скорейшего урегулирования спора;

правовая процедура состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения правового характера (см., например ст. 11 Федерального закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»);

Таким образом, правовая процедура, являясь структурным элементом юридического процесса, представляет собой нормативно-установленный порядок осуществления последовательных юридически значимых действий, целью которых является реализация материально-правовых норм, охраняемых от нарушений правовыми санкциями.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // СЗ РФ. 2010. № 31. Ст. 4162.
2. Азми Д.М. Правовое значение и соотношение понятий «процесс» и «процедура» // Адвокат. 2009. № 12. С. 13 – 20.
3. Ефременко Д.О. Юрисдикционный процесс: понятие, природа // Вестник экономической безопасности. 2016. № 3. 246-250.
4. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4. С. 63-66.
5. Лукьянова Е. Г. Теория процессуального права. М., 2003.
6. Лучин В.О. Процессуальные нормы в советском государственном праве. М., 1976.
7. Протасов В.Н. Юридическая процедура. М., 1991.
8. Солдатова О.Е. Юридический процесс как категория общей теории права // Известия Алтайского государственного университета. 2014. № 2-2 (82). С. 152-156.
9. Тарасова В.А. Процедурная форма деятельности органов социального обеспечения // Советское государство и право. 1973. № 11. С. 112-113.

УДК 336.233

Щукина Р.С.
студент 4 курса
Тимофеева Н.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика, экономический анализ и менеджмент»
Институт права и экономики
ЕГУ им. И.А. Бунина
Россия, г. Елец

СУЩНОСТЬ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ

В статье предпринята попытка проанализировать теоретические аспекты вопроса правовой природы страховых взносов на основании сравнения их с налоговыми платежами и сделан вывод об их целевом предназначении и различной социально-правовой природе.

Ключевые слова (страховые взносы, государственные внебюджетные фонды, обязательный платеж, налоговый платеж, правовая природа)

THE ESSENCE OF INSURANCE PREMIUMS AND THEIR PURPOSE

The article attempts to analyze the theoretical aspects of the question of the legal nature of insurance premiums based on comparing them with the tax payments, and concluded on their target destination and the various socio-legal nature.

Keywords (insurance premiums, state funds, compulsory payment, tax payment, legal nature)

Разновидностью обязательных платежей, уплачиваемых на территории Российской Федерации являются страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. Они уплачиваются в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, а также территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

Вопрос о правовой природе страховых взносов уже много лет интересен для финансового права и рассматривается в юридической периодической литературе [7], но единого мнения так и не сложилось. Страховые взносы претерпевают изменения в законодательном регулировании, так как правовая природа их до конца не определена.

Неопределенный статус страховых взносов во внебюджетные государственные фонды в процессе законодательного регулирования свидетельствует о несовершенстве современного законодательства, регулирующего данные правоотношения, и отражает отсутствие детального и глубокого исследования их правовой природы.

В Федеральном законе от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 14.12.2015) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» [1] страховые взносы определяются как обязательные платежи, которые уплачиваются в Пенсионный фонд Российской Федерации и целевым назначением которых является обеспечение прав граждан на получение обязательного страхового обеспечения по обязательному пенсионному страхованию (в том числе страховых пенсий, фиксированных выплат к ним и социальных пособий на погребение), включая индивидуально возмездные обязательные платежи, персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение накопительной пенсии и иных выплат за счет средств пенсионных накоплений.

Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [2] относит страховые взносы к обязательным платежам по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, рассчитанный исходя из страхового тарифа, скидки (надбавки) к страховому тарифу, который страхователь обязан внести страховщику.

Данные определения страхового взноса указывают на его главную особенность - обязательный характер данного платежа. Этот признак, по мнению многих авторов [5,6], указывает на налоговую природу страховых взносов, ведь под налогом и сбором законодатель также понимает платеж, которому свойственная обязательность. Однако обязательность данных платежей, в свою очередь, устанавливается законом.

Указывают на соответствие обязательных страховых взносов признакам налога те ученые [4], которые относят обязательные страховые взносы в государственные внебюджетные фонды к налоговым платежам. Соколов Р.А. [8] отмечает, что обязательные страховые взносы взимаются на публичные цели так же, как и налоги.

Противники [7] налоговой природы страховых взносов обращают внимание на безвозмездность налогового платежа, как отличительный признак его от страхового взноса, поэтому отчисления в государственные внебюджетные фонды признаются неналоговыми платежами. На возмездность страховых платежей указывает то, что они являются частью издержек производства, и относятся на себестоимость конечной продукции. Вместе с этим, сумма уплаченных взносов в государственные внебюджетные фонды после реализации продукции возвращается предприятию как часть выручки от продукции. Однако, К.В. Данчина [3] подошла к вопросу о возмездности страховых взносов иначе, и она считает, что, в случае уплаты обязательных страховых взносов работодателем для него они безвозмездны, а возвратность рассматриваемых платежей не является их обязательным признаком.

По признаку возвратности отличаются и взносы в Пенсионный фонд РФ. Выплачиваемая пенсия будет зависеть от индивидуальных платежей в Пенсионный фонд РФ на каждого работника, числящегося на индивидуальном счете. Но выплачиваемый размер пенсии, в тоже время, может быть несопоставим с доходами, которые были получены ранее и уплаченными взносами. Например, государство обеспечивает получение трудовых пенсий в отношении всех застрахованных в соответствии с законодательством о пенсионном страховании. Однако установлена минимальная сумма пенсии, а обязательные страховые взносы уплачиваются с сумм дохода, не превышающих предельную величину базы. В 2016 году база для начисления с учетом ее индексации составляет 718 000 рублей, в 2015 году составляла 670 000 рублей, в 2014 - 624 000 рублей [9]. Таким образом, при наступлении страхового случая будет выплачена сумма большая, либо меньшая, чем уплаченные страховые взносы, и не будет зависеть от размера страхового фонда.

Следовательно, страховые взносы являются обязательными платежами, но в отличие от налога, платежи которого не имеют адресной составляющей, обладают индивидуальной безвозмездностью, безвозвратностью и не персонифицируются при поступлении в бюджет, характеризуются признаками возмездности и возвратности. Ведь при поступлении в бюджет государственного внебюджетного фонда страховые взносы персонифицируются в отношении застрахованных лиц и учитываются на индивидуальных лицевых счетах, причем учтенные на индивидуальном лицевом счете страховые взносы формируют страховое обеспечение, выплачиваемое застрахованным лицам при наступлении конкретного страхового случая [4].

Указанные отличительные признаки налогов и страховых взносов обусловливают их разное целевое предназначение и различную социально-правовую природу и не позволяют рассматривать страховой взнос как налоговый платеж, характеризующийся признаками индивидуальной безвозмездности и безвозвратности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 14.12.2015) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» http://www.consultant.ru (http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182957)
2. Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» http://www.consultant.ru (http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181727#0)
3. Данчина К.В. К вопросу о правовой природе страховых взносов в РФ // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов

исследований. 2016. № 27-2. С. 141-145.
4. Гриценко В.В. К дискуссии о правовой природе страховых взносов // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2015. № 4 (105). С. 225-228.
5. Гутарина О.В. Правовая сущность страховых взносов на обязательное социальное страхование // Публично-правовые исследования. 2013. № 4. С. 95
6. Гутарина О.В. Финансово-правовая природа обязательных социальных взносов // Финансовое право. - 2013. - № 8. - С. 2-7.
7. Карпухина В.С., Казанкова Т.Н. Правовая природа страховых взносов в государственные внебюджетные фонды // Научный альманах. 2016. № 4-1 (18). С. 357.
8. Соколов Р.А. Пенсионный фонд Российской Федерации: необходимость реорганизации на основе разграничения его функций // Законодательство. - 2014. - № 10. - С. 45-53.
9. Страховые взносы за работников 2016. http://ip-spravka.ru (http://ip-spravka.ru/straxovye-vznosy-za-rabotnikov)

УДК 339

Эмирсеитова Н.В.
студент 4 курса
факультет «Экономики, менеджмента
и информационных технологий»
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
Иваненко И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Симферополь

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ТОРГОВЛИ АЛЮМИНИЕМ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. *Выявлены факторы, влияющие на развитие мирового рынка алюминия; проанализирована динамика цен на алюминий за последние годы; выявлены изменения показателей производства и потребления алюминия в мире.*

Ключевые слова*:мировой рынок, алюминий, бокситы, Лондонская биржа металлов, производство, спрос.*

Emirseitova N.V.Student of 4 course
Faculty of "Economics, Management and Information Technology"
GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University"
Supervisor: Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Ivanenko, I.A.
Russia, Simferopol

ANALYSIS OF FEATURES OF TRADE OF ALUMINIUM ON THE WORLD MARKET

Annotation. *Reveals the factors affecting the global aluminum market development; The dynamics of prices for aluminum in recent years; identified changes in the indices of production and consumption of aluminum in the world.*

Keywords: *world market, aluminum, bauxite, London Metal Exchange, the production demand.*

Необходимость исследования закономерностей функционирования и перспектив дальнейшего развития мирового рынка алюминия, которое имеет определенное влияние на состояние экономического развития как отдельных стран, так и всего мира в целом, обуславливает актуальность темы исследования на сегодняшнем этапе.

Целью исследования является анализ особенностей торговли алюминием на мировом рынке.

Сегодня на развитие мирового рынка алюминия оказывает влияние ряд факторов, среди которых основными являются такие:

- изменение структуры факторов конкурентоспособности алюминиевых компаний;
- на рынке алюминия основными компаниями выступают ТНК;
- одним из основных факторов, которые определяют стоимость алюминия, являются цены на электроэнергию, постоянные изменения которых, приводят к непрерывному колебанию стоимости алюминия на мировом рынке [1].

Динамика цен на мировом рынке алюминия является в центре внимания, как для импортеров, так и для экспортеров. Для стран-импортеров рост цен нежелателен, тогда как для стран-экспортеров рост цен позволяет увеличить бюджет страны.

Цены на алюминий в 2015 г.-1663 долл. США за тонну на Лондонской бирже металлов достигли дна по сравнению с 2014 годом, когда наблюдалась цена – 1859 долл. США за тонну. В настоящее время колебание цены продолжаются, размер премий сокращается, а предложение превышает спрос. В 2016 г. цена на алюминий составила 1715 долл. США за тонну. (рис. 1).

Бокситы являются основным сырьем для алюминиевой промышленности, запасы которых ограничены. Во всем мире насчитывает около семи бокситовых районов, в целом содержащих примерно 28 млрд. тонн бокситов.

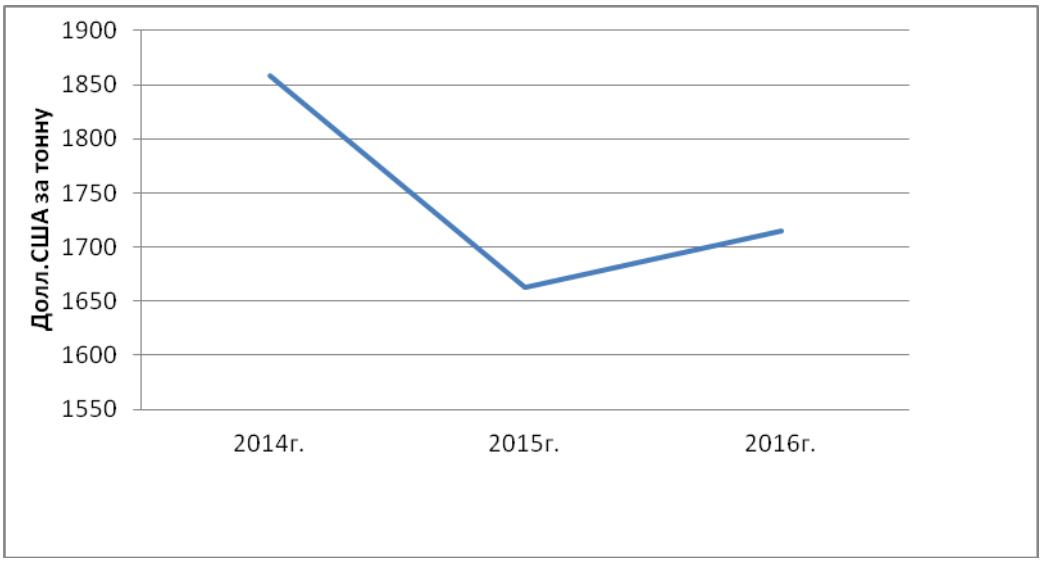


Рис.1. Динамика цен на алюминий на Лондонской бирже металлов за 2014-2016 гг.[2]

Наиболее крупными странами по запасам бокситов являются: Гвинея - 27%, Австралия -22 %, Бразилия - 9%, Вьетнам - 8%, Ямайка - 7%. Мировая добыча бокситов в 2015 году увеличилась на 19% до 262,8 млн.т.

В первом полугодии 2015 года производство алюминия в мире, исключая производство Китая, выросло на 2%. Данный рост обеспечили страны Азии и Ближнего Востока. Так, за 2015-2016 гг. Китай произвел 31,672 млн. тонн металла (рост на 11,8%), страны Африки - 1,687 млн. тонн (снижение на 3,3%), Северная Америка - 4,469 млн. тонн (снижение на 2,5%), Южная Америка – 1,325 млн. тонн (снижение на 14,1%), страны Азии (без Китая) - 8,105 млн. тонн (рост на 11,6%), Европы - 7,574 млн. тонн (рост на 2,9%), Океании - 1,978 млн. тонн (снижение на 2,8%).[2]

Спрос на мировом рынке алюминия растет быстрыми темпами (рис.2). Мировой объем потребления алюминия, по данным WBMS, в 2015 году вырос на 6,7% и составил 57,71 млн. тонн. Несмотря на то, что в Европе наблюдается слабый рост спроса на алюминий, высокий уровень потребления в Китае в 2015 году обеспечил продолжение роста потребления на глобальном уровне [1].

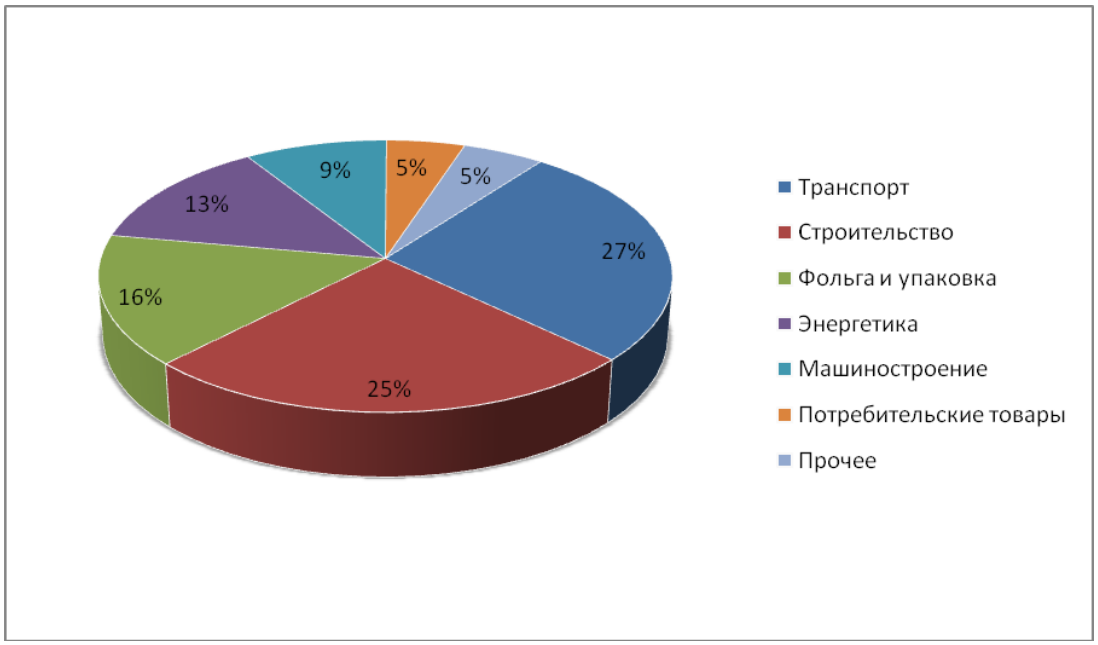


Рис.2. Мировое потребление алюминия по секторам промышленности в 2015-2016 гг. [2]

Исходя из рис.2, больше всего потребляет транспортный и строительный сектора промышленности, на долю которых приходится 27% и 25% соответственно. Далее идут фольга и упаковка (16%), электротехническая промышленность (13%) и на долю остальных отраслей приходится лишь 19% мирового потребления алюминия.

Таким образом, алюминий является важнейшим конструкционным металлом, применяемый во многих отраслях: транспорт, строительство, электротехника и упаковка. На сегодняшний день рынок алюминия развивается достаточно интенсивными темпами. Ожидается укрепление алюминиевого бизнеса, включение в него энергетических мощностей; ожидается расширение рынка алюминия за счет создания совместных производств.

Использованные источники:

1. Брагина Е., Гумен Р. Мировая промышленность: статика и динамика // Мировая экономика и международные отношения.- 2003. - С. 131-140

2. Мировой рынок алюминия в 2015 году: производство, потребление, цена [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://aluminium-guide.ru/mirovoj-rynok-alyuminiya-v-2015-godu-cena/

УДК 330.322

Юнусова З. Х.
магистрант, 2 курс
Уфимский государственный
авиационный технический университет
Россия, г. Уфа

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Современная ситуация, связанная с общеэкономическим спадом и углублением региональных проблем требует создание мер, способствующих повышению социально-экономического развития регионов. Одним из факторов, обеспечивающим преимущества в развитии социально-экономических систем является осуществление инвестиционной деятельности. Субъекты Российской Федерации разрабатывают проекты, стратегии, мероприятия основной целью которых является создание благоприятного инвестиционного климата для обеспечения экономической конкурентоспособности и повышение качества жизни населения. Однако, несмотря на схожие целевые ориентиры развития инвестиционной сферы, единые нормативные условия регулирования инвестиционной деятельности на федеральном уровне, путь развития каждого региона и, соответственно, результаты предпринятых мер субъектов Российской Федерации значительно отличаются.

Региональное инвестирование предусматривает достижение следующих целей:

- извлечение максимально возможного дохода или прибыли;
- повышение экономической и хозяйственной самостоятельности региона;
- ликвидация существующей диспропорции в развитии отраслей хозяйственной деятельности;
- улучшение существующей структуры производства;
- разрешение социальных задач и проблем (создание новых рабочих мест, повышение уровня заработных плат в определенных отраслях);
- создание надежной и устойчивой финансовой базы региона.

Наличие инвестиционного потенциала в регионе — одно из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего экономического роста территории. В связи с этим, мониторинг региона на предмет инвестиционной привлекательности является актуальным направлением [4]. Исследование особенностей Республики Башкортостан и выделение ее конкурентных преимуществ, таких как: выгодное географическое положение; богатая минерально-сырьевая база; уникальные природные ресурсы для рекреационного использования; высокий уровень

научно-технологического потенциала; мощный промышленный потенциал; развитая финансовая инфраструктура, высокий уровень развития малого и среднего предпринимательства и др. позволяет судить о достаточной инвестиционной привлекательности региона.

Однако степень использования имеющегося на территории региона инвестиционного потенциала пока недостаточна. Поэтому в Республике Башкортостан существует потребность в формировании благоприятного инвестиционного климата. Для выявления методов воздействия на инвестиционный климат региона необходимо разобраться из чего состоит данный показатель и какова связь между понятиями «инвестиционная привлекательность», «инвестиционная активность», «инвестиционный потенциал» и «инвестиционные риски». На рисунке 1 изображена схема, позволяющая проследить логическую связь между основными компонентами инвестиционного климата.



Рис 1. Компоненты инвестиционного климата региона

Согласно рис.1 термин «инвестиционный климат» имеет наиболее широкое значение, в состав которого входят понятия «инвестиционная активность» и «инвестиционная привлекательность».

Инвестиционная привлекательность занимает основную часть при формировании инвестиционного климата, в свою очередь сама определяется инвестиционным потенциалом и инвестиционными рисками. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» оценивает потенциал региона на основе девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный риск – из шести частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ. В рейтинге использовались статистические данные по состоянию на 1 января 2015 года.

Таблица 1

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов ПФО в 2015 г. по данным агентства «Эксперт РА»

Регион ПФО	Рейтинг
Республика Башкортостан	Средний потенциал - умеренный риск (2В)
Республика Марий Эл	Незначительный потенциал – умеренный риск (3В2)
Республика Мордовия	Незначительный потенциал – умеренный риск (3В2)
Республика Татарстан	Средний потенциал – минимальный риск (2А)
Удмуртская Республика	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)
Чувашская республика	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)
Пермский край	Средний потенциал - умеренный риск (2В)
Кировская область	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)
Нижегородская область	Средний потенциал - умеренный риск (2В)
Оренбургская область	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)
Пензенская область	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)
Самарская область	Средний потенциал - умеренный риск (2В)
Саратовская область	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)
Ульяновская область	Пониженный потенциал - умеренный риск (3В1)

Так, согласно данным таблицы 1, можно сделать следующие выводы: Среди всех субъектов ПФО минимальными рисками для инвесторов обладает Республика Татарстан. Республика Башкортостан и оставшиеся субъекты Приволжского федерального округа относятся к регионам с умеренным риском. Потенциал республики оценивается как средний.

Несомненно, притоку в инвестиционную сферу региона частного национального и иностранного капитала препятствуют политическая нестабильность, инфляция, несовершенство законодательства, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, правовая незащищенность инвесторов, недостаточное информационное обеспечение. Взаимосвязь этих проблем усиливает их негативное влияние на инвестиционную ситуацию. Именно поэтому, с целью стимулирования развития инвестиционной привлекательности в регионах создаются институты развития.

В настоящее в Республике Башкортостан действуют десять институтов развития, каждый из институтов призван аккумулировать финансовые средства и направлять их на развитие перспективных отраслей экономики, внедрение инноваций, реализацию важных инфраструктурных и социальных проектов.

Несмотря на многочисленное количество институтов, способствующих развитию инвестиционной сферы в Республике Башкортостан, данные рейтингов свидетельствуют о необходимости значительных интенсивных мер по улучшению сложившейся ситуации. Для достижения высокого уровня инвестиционной сферы требуются комплексные инструменты, позволяющие охватить каждую составляющую инвестиционной сферы. В

частности, для стимулирования притока инвестиционного капитала важную роль играют: уровень и структура совокупного спроса в экономике; доступность заемных средств; предельная эффективность капитала; состояние сферы денежного обращения; условия трансформации сбережений в инвестиции; уровень развития инвестиционных отраслей; потенциальная инвестиционную ёмкость экономики, учитывающую, в частности, потребность в структурных преобразованиях; экономическую политику государства, включающую как достаточно самостоятельную часть инвестиционную политику; инвестиционные риски. Именно поэтому с целью улучшения данных факторов Республике Башкортостан необходимо исследование практик регионов получивших высокие результаты в инвестиционной сфере.

Использованные источники:

1. Инвестиционный портал Республики Башкортостан. Электронный ресурс. Режим доступа: https://invest.bashkortostan.ru
2. Краснова В. А. Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект//Молодой ученый.-2015. - №9. - С. 636-642.
3. Биглова А.А., Гастенова Е.В. Территориальный маркетинг как фактор повышения инвестиционной привлекательности. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 13.

Юсупова Д.М.
студент 4 курса ЭФ
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Магомедова З. О., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ДГУ ЭФ
Россия, РД, г. Махачкала

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение качества выпускаемой продукции предприятиями, ее надежности, экономичности, улучшения эстетических свойств — важная проблема, решение которой позволит повысить эффективность деятельности.

В современных условиях хозяйствования необходимо неуклонно повышать качество продукции, улучшать ее потребительские и технико-экономические свойства, внедрять комплексные системы управления качеством продукции. Достижение соответствия между уровнем качества продукции и общественными потребностями — важная проблема, включающая несколько вариантов [1, с.360].

Во-первых, когда технико-экономические параметры продукции ниже реально существующих потребностей. В этом случае общество вынуждено

выделять дополнительные затраты на ремонт и эксплуатацию, увеличивать количество производимых продуктов.

Во-вторых, если технико-экономические параметры продукции полностью или частично превышают реально существующие общественные потребности, потенциальный эффект такой продукции реализуется лишь частично и имеют место потери общественного труда.

В-третьих, при полном соответствии потребительной стоимости продукции структуре и динамике потребностей. Этот вариант является оптимальным, так как обеспечивает наибольшую эффективность данной продукции при потреблении. На предприятиях качество продукции характеризуется показателями качества конструкции — надежности, долговечности, техническими параметрами. Оно зависит так же от технологии, качества материалов и производственного процесса [3, с.153]. В повышении технического уровня и качества продукции заинтересованы как ее изготовители, так и потребители. Использование высококачественной продукции ведет к росту эффективности производства, сокращению затрат на эксплуатацию и росту экономического эффекта.

На рис. 1 представлены составляющие эффекта повышения качества продукции.



Рис. 1. Виды эффекта повышения качества продукции

Многогранность проблемы повышения качества настоятельно требует системного подхода к нему на всех уровнях управления предприятием. На предприятиях вопросы организации учета затрат на обеспечение уровня качества продукции решаются в основном лишь в части учета потерь от брака и затрат, обусловленных дефектами текущего производства и рекламации на изделия [2,с.158]. При этом по большинству видов продукции не учитывается обособленно и в полной мере стоимость различных дефектов и затрат на их устранение, затраты на контроль и испытание качественных характеристик изделий и их соответствия техническому заданию и технической документации. В схеме управления качеством предусмотрена организация учета и анализа рекламаций по обнаруженным дефектам и потерь от брака, но отсутствуют блоки

планирования и учета затрат на обеспечение и повышение качества продукции, без чего невозможно эффективно управлять качеством. Повышение эффективности и качества неразрывно связано с улучшением использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов и со снижением себестоимости продукции [5, с.77].

На практике нередко повышение качества противопоставляется снижению себестоимости. Однако это вытекает не из сущности себестоимости как экономической категории, а отражает отсутствие ее взаимоувязки с потребительской стоимостью. Улучшение качества не должно сопровождаться неоправданным ростом себестоимости продукции. Необходимо соизмерение степени улучшения качества и эффективности дополнительных расходов на это. В этой связи калькулирование себестоимости целесообразно осуществлять с учетом ее качества [4,с.105].

Учитывая важность задачи повышения качества продукции, безусловно, необходимо повысить роль учета затрат в системе управления качеством продукции. В состав этой системы должны быть включены следующие проблемы:

- планирование качества продукции на базе системы показателей, характеризующих качество: надежности, долговечности, технологичности и других;
- учет затрат на качество в рамках организационно-технических мероприятий;
- контроль качества, обеспечивающего соизмерение роста затрат и эффективности использования новой продукции;
- оценка эффективности затрат на качество с позиций предприятий и потребителя, и изготовителя продукции, и народного хозяйства в целом.

Для обеспечения контроля за снижением себестоимости единицы продукции и повышения экономической эффективности ее использования необходимо организовывать достоверный учет расходов предприятий на повышение качества продукции не только в рамках физических единиц, но и по приведенным единицам максимально приближенным к потребительской стоимости продукции, к ее качеству. В стимулировании текущего улучшения качества выпускаемой продукции важная роль принадлежит цене. Оптовые цены должны учитывать качество продукции и эффективность ее потребления, только в этом случае рост оптовой цены не снизит потребность в данном виде продукции.

Необходимое условие дальнейшего совершенствования ценообразования — обеспечение калькулирования себестоимости продукции с учетом ее качества и определения экономической эффективности дополнительных расходов на его повышение. Отсутствие такой достоверной учетной информации затрудняет:

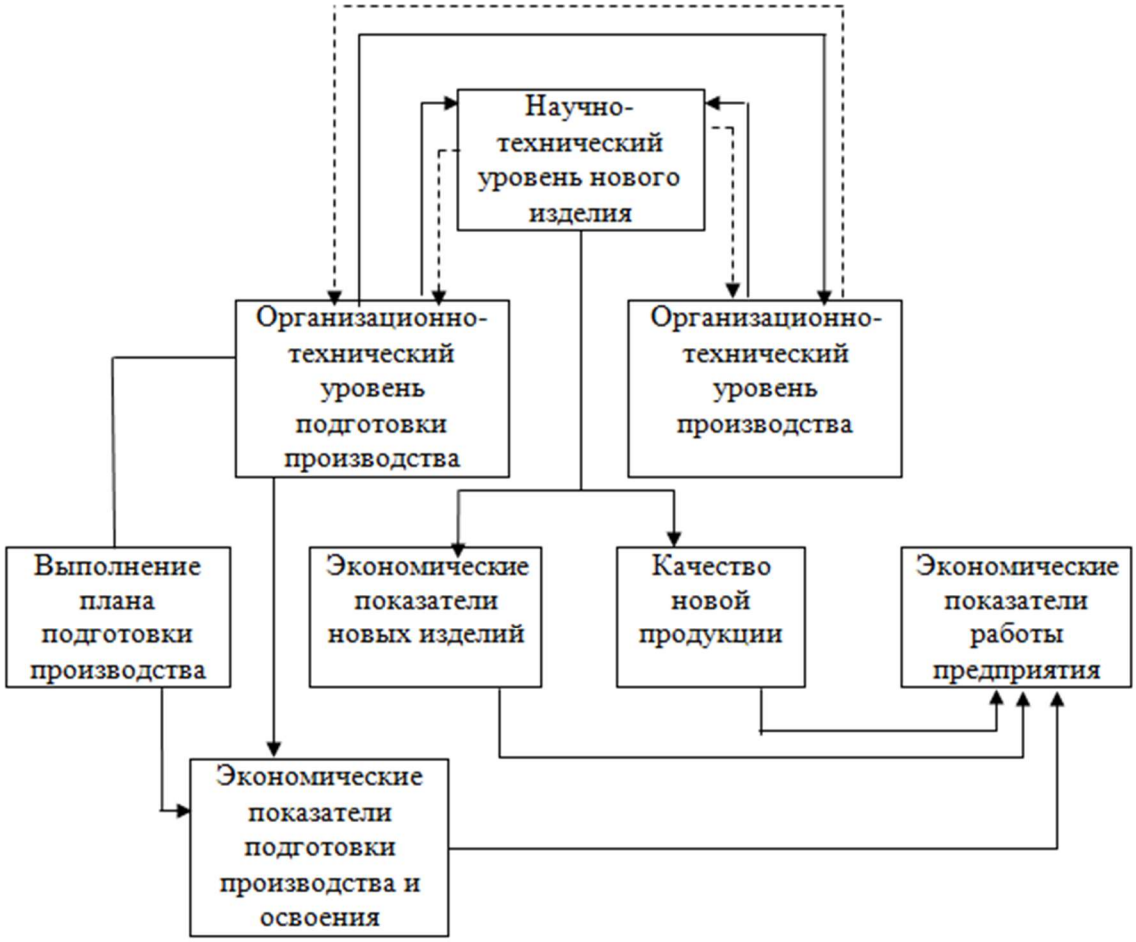
- разработку оптимальных плановых заданий по

совершенствованию качества;

- оценку соответствия достигнутого уровня качества стандартам или техническим условиям;
- разработку обоснованных дифференцированных цен на продукцию с учетом ее качества;
- прогнозирование себестоимости с учетом качества продукции.

Особое значение приобретает установление параметров качества еще на стадии разработки технического задания и формирования их при разработке конструкции и технологии производства изделий машиностроения. Подготовка производства и освоение новой продукции оказывают решающее влияние не только на качество этой продукции, но и на экономические показатели работы предприятия. На рисунке 2 отражена зависимость качества новой продукции и экономических показателей работы предприятия от организационно-технического уровня подготовки ее производства. Прогрессивным методом, позволяющим добиваться повышения технического уровня и качества новой продукции еще на стадии подготовки ее производства, является функционально-стоимостной анализ (ФСА) снижающий затраты в расчете на единицу полезного эффекта продукции, как у предприятия производителя продукции, так и у предприятия-потребителя.

Рис. 2. Схема зависимости качества новой продукции и экономических показателей предприятия от организационно-технического уровня подготовки ее производства



Использованные источники:

1. Полозова А. Н., Брянцева Л. В., Хорохордин Д. Н. Методика управленческого анализа издержек промышленно-производственных организаций / Аудит и финансовый анализ. 2009. № 4. С. 360–369.
2. Семененко С. В., Ольховиков А. А., Грищенко Н. В. Стратегия развития потребительской кооперации воронежской области / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4. С. 153–159.
3. Сыроижко В. В., Сыроижко А. А. Совершенствование технологии анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала / Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1. С. 150–156.
4. Сыроижко В. В., Гончарова М. А., Крутских Н. С. Методология анализа деятельности организации как экономический инструмент рыночного саморегулирования / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2010. № 3. С. 104–111.
5. Шиленко С. И., Зайцева О. А. Основные направления повышения конкурентоспособности экспортной деятельности в экономике Российской Федерации / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009.№ 2. С. 74–80.

УДК 65.01

Юшкова Т.А., к.филос.н.
доцент
кафедра «Прикладная социология»
Устинова Д.С.
магистрант первого курса
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

СТРУКТУРА ИМИДЖА ПЕРМСКОГО КРАЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности восприятия общественностью представлений о Пермском крае. Раскрывается наличие огромного потенциала региона в качестве ведущего промышленного и культурного центра. Подчеркивается необходимость кардинальных изменений в образовании имиджа края, его стереотипах и общем мнении.

Ключевые слова: имидж региона, социально-политическая обстановка, набор стереотипов, рекреационно-туристический потенциал.

Имидж территории, ее репутация в отечественных и зарубежных общественно-политических и деловых кругах является основой успешного продвижения региона, а также повышения привлекательности территориальных продуктов и услуг, как на отечественном, так и на международном рынке. Позитивный имидж территории в современных условиях – это насущная потребность каждого развивающегося региона.

Имидж территории (от англ. «image» - «образ») – это комплекс субъективных представлений, сложившихся в массовом сознании относительно определенной территории [1]. Бренд территории, по мнению Ф. Котлера, - это совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующееся стабильным спросом потребителей данной территории [2].

Впервые концепция продвижения национального и региональных брендов страны была утверждена правительством РФ в январе 2008 года, после чего многие регионы развернули активную деятельность в этом направлении.

Имидж и бренд территории формируется двумя способами: стихийно и целенаправленно. Стихийно сформировавшийся имидж города (региона) создается под влиянием повторяющихся событий или характерных оценок в отношении места расположения состава населения, обычаев и других атрибутов территории. Целенаправленно сформированный имидж создается сознательно, с помощью PR и рекламных средств для решения задач позиционирования, продвижения, контррекламы и др. [3].

Целью регионального позиционирования является выделение ключевых характеристики региона, выявление, а в некоторых случаях, и создание, четких ориентиров, указывающих на территориальную особенность региона. Иными словами, отличают данный регион от других территорий, определиться с его перспективными брендами.

В структуре имиджа региона обычно выделяют четыре основных элемента. Это: 1) масштаб региона, его географическое положение; 2) ценность и значимость этого региона в экономике России; 3) социально-политическая обстановка; 4) набор стереотипов, существующих в отношении региона [4].

Рассмотрим основные структурные элементы регионального имиджа Пермского края.

Первый компонент касается географии и масштаба региона. Пермский край расположен в Приволжском федеральном округе на востоке европейской части России (в Предуралье) и западных склонах Среднего и Северного Урала, 99,8% площади края расположено в Европе, 0,2% - в Азии. Площадь края – 160,6 тыс. кв. км. (1% территории России). Для сравнения в пространстве Пермского края могли бы свободно разместиться Бельгия, Дания, Швейцария, Нидерланды и Люксембург вместе взятые.

Количество жителей – 2,6 млн. человек (это чуть меньше 2% населения России, 15-е место в РФ). Крупнейшие города: Пермь (1 036 469 человек), Березники (1 48 955 человек), Соликамск (95 514 человек). В этнический состав края входят: русские, татары, коми-пермяки, башкиры, удмурты, украинцы, белорусы, немцы, чуваши, марийцы. Всего в Пермском крае проживают представители 125 этносов.

Второй структурный элемент имиджа территории – значимость в экономическом пространстве России. В связи с тем, что природно-ресурсный потенциал Пермского края на данный момент оценивается в 686 млрд. долларов, он является стратегически важным и ресурсоёмким для экономики РФ. По суммарному объему минерально-сырьевых ресурсов край занимает 4-е место. Регион активно участвует в территориальном разделении труда и является монополистов в России по производству 17 видов промышленной продукции (калийные удобрения, титановая губка, турбогенераторы, рудничные электровозы и др.).

Экономика Пермского края относится к индустриальному типу и представляет собой высокоразвитый, диверсифицированный хозяйственный комплекс. Так, на территории Прикамья функционирует более 65 тыс. предприятий и их филиалов. Ключевые отрасли промышленности Пермского края: нефтяная, химическая и нефтехимическая, черная и цветная металлургия, машиностроение, лесопромышленный комплекс.

По уровню развития инфраструктурного потенциала край занимает всего лишь 58-е место среди регионов – субъектов федерации [5]. Но его

особое транзитное положение в транспортной сети России (практически в центре РФ, на стыке Европы и Азии), обладает огромным потенциалом развития для усиления роли края, как в межрегиональных, так и в международных интеграционных связях. Усилению позиций также поспособствует стратегически важная железнодорожная магистраль Белкомур (Белое море – Коми –Урал), строительство которой планируется в 2018 году. Данная магистраль частично будет проходить через территорию Пермского края.

В последние годы более востребованным стал рекреационно-туристический потенциал, включающий разнообразные ландшафты, предгорный и горный рельеф, карстовые явления, живописные реки, уникальные минеральные источники, архитектурно-этнографические и культурно-исторические памятники. Пермские туристические бренды «Пермь Великая» и «Туристический информационный центр Пермского края» признаны лучшими на международном конкурсе. Проекты из Прикамья победили конкурентов на V международном туристическом форуме Visit Russia в Ярославле в сентябре 2015 года.

Пермский туристический информационный центр стал победителем в двух номинациях конкурса: диплом получили бренд «Пермь Великая» в номинации «Туристический бренд дестинации/кластера» и бренд «Туристический информационный центр Пермского края» в номинации «Организации туристической инфраструктуры»

Проект «Пермь Великая» реализуется в рамках программы «Развитие туризма» с 2014 года. Его подготовили министерство физической культуры спорта в сотрудничестве с ПГНИУ и ОАО «Корпорация развития Пермского края».

Стратегическая цель проекта «Пермь Великая», - превратить Пермский край в одну из главных рекреационных территорий России путем эффективного использования природно-ландшафтных и культурно-исторических ресурсов региона. Был создан ресурс, формирующий новое позиционирование региона как крупнейшего федерального центра активного спортивного приключенческого отдыха с уникальным историко-культурологическим содержанием. Проект «Пермь Великая» представляет собой пространственно сбалансированную систему тематических парков туризма – единый туристский продукт, реализующий концепцию многогранного культурного наследия Пермского края как места встречи различных народов и цивилизаций [6].

Третий структурный компонент имиджа – социально-политическая обстановка. По итогам 2015 года Пермский край обладает «слабой устойчивостью» в социально-политическом пространстве. По данным рейтинга, подготовлено экспертами фонда «Петербургская политика», Пермский край входит в ТОП-12 худших регионов страны по уровню

социально-политической устойчивости вместе с Орловской областью, республиками Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия, Кабардино-Балкария, Забайкальским краем, Волгоградской, Новосибирской, Брянской и Тверской областями [7].

По оценкам экспертного совета РИА «ФедералПресс» за февраль 2016 года Пермский край входит в «красную зону» по уровню региональных конфликтов и политической напряженности, и занимает 8 место среди всех субъектов Приволжского федерального округа [8].

Четвёртым важнейшим элементом, который входит в структуру имиджа Пермского края, является набор стереотипов, чаще связанных с историческим развитием территории. В XVI веке Прикамье приобрело известность, как богатейшая «соляная империя». В XVII-XVIII веке регион считался «железной державой», в XIX веке – родиной первого российского алмаза, а в XX веке Пермская балетная школа считалась эталоном балетного искусства и была признана во всём мире. На данный момент все эти исторические характеристики утратили былую славу становления современного имиджа региона.

Таким образом, становится очевидно, что имидж Пермского края не является целостным и не ассоциируется в сознании, как жителей края, так и нерезидентов с чем-то позитивным. У Правительства Пермского края отсутствует грамотно выстроенная стратегия, которая создавала бы единый образ региона в контексте продвижения регионального бренда. Об этом свидетельствует и тот факт, что Пермский край жители других регионов часто путают с Пензенской областью, а Пермь – с Пензой (по созвучию названий; связано это с тем, что ни тот, ни другой регион не имеют в сознании жителей отличительных характеристик и символов) [9].

Информация, поступающая из СМИ о Пермском крае, очень разрознена и также не даёт целостного представления о регионе.

К тому же, былая мощь Пермского края и его культурное наследие, во много отраженное в проекте телеведущего Л. Парфёного и известного пермского писателя А. Иванова «Хребет России» в действительности нейтрализуется и даже искажается другими телевизионными проектами.

По задумке А. Иванова «Хребет России» должен был стать визитной карточкой Урала. Фильм из четырёх частей представляет собой историко-географическое путешествие по Уралу. За один год Л. Парфёнов и А. Иванов приняли участие в восьми экспедициях, преодолев 20 тысяч километров и посетив 112 городов и поселков всего Урала. Фильм повествует об истории покорения и освоения русскими Урала и Сибири в XV-XIX веках. Основной акцент авторы сделали на истории освоения предгорий и гор Уральского горного хребта на территории современного Пермского края, хотя съёмки также проходили на территории Свердловской, Челябинской, Тюменской областей и республики Башкортостан.

В заключение следует отметить, что формирование актуального имиджа Пермского края нуждается в создании полноценной и поэтапно разработанной программы переориентации и структуризации, выделении ключевых направлений развития и продуманном продвижении имиджа края в СМИ на региональном и федеральном уровнях.

Использованные источники:

1. Имидж территории и его составляющая[эл. ресурс] URL: http://www.nizsi.ru/77 (дата обращения 20.03.16)
2. Котлер. Ф., Асилунд К., Кейн И., Хайзер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб: Стокгольмская школа экономики, 2005; с. 376.
3. Пермский край вошёл в топ-12 худших регионов России[эл. ресурс]URL:http://v-kurse.ru/news/politics/permskiy_kray_voshel_v_top_12_khudshikh_regionov_rossii_1962157// (дата обращения 20.03.16)
4. Преснякова Т.С., Тишкина Т.М. Имидж города как ресурс его успешного развития.[эл. ресурс]URL:http://sisups.mrsu.ru/2011-4/PDF/1/Presnyakova.pdf
5. Проценко С.Н. Имидж региона как ключевой фактор инвестиционной привлекательности [эл. ресурс]: URL:http://image-of-russia.livejournal.com/22156.html (дата обращения 15.03.16)
6. Ситников. А. Учет факторов политических рисков в формировании репутации регионов. Продвижение имиджа Нижегородского региона: опыт и перспективы//Манриаль – Международной научно-практической конференции по региональной культуре. – Нижний Новгород, 2003; с. 27.
7. Социально-политические конфликты[эл. ресурс]URL:http://fedpress.ru/news/conflict_map/socpolitical_conflicts/1457716784-sotcialno-politicheskaya-obstanovka-v-pfo-po-itogam-fevralya-ostanetsya-spokoynoy (дата обращения 20.03.16)
8. Шарыгин М. Д. Позиционирование Пермского края в социально-экономическом пространстве России.

УДК 65.01

Юшкова Т.А., к.филос.н.
доцент
кафедра «Прикладная социология»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ПОКОЛЕНИЕ Z: ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современного молодого поколения как работников и специалистов. Раскрывается необходимость смены основного принципа мотивации-принципа «кнута и пряника». Подчеркивается необходимость кардинальных изменений в

системе образования в связи с формированием интернет-зависимости и «размытостью» мировоззренческих ориентиров поколения Z.

Ключевые слова: поколение Z, мотивация, принцип «кнута и пряника», «лишние» знания, информационное «ожирение», система значимых ценностей.

В современном мировом сообществе все более актуальной становится проблема мотивации персонала и, прежде всего, молодых специалистов. Многие руководители до сих пор продолжают рассматривать систему мотивации персонала по принципу «кнута и пряника» как приоритетную и в XXI веке, объясняя это тем, что законы эффективного производства и бизнеса требуют и от руководителей, и от работников жесткости и умения манипулировать, характеризуя последнее как норму в деловых коммуникациях. При этом деньги и в качестве кнута, и в качестве пряника остаются для менеджеров главным критерием ценности работника, игнорируя тем самым подлинные, глубинные человеческие потребности: в безопасности и самореализации, которые не удовлетворяются в процессе трудовой деятельности. В то же время проведенные в последние десятилетия социально-психологические исследования опровергают это мнение: внешние мотиваторы противоречат актуальным потребностям современного молодого поколения в самоуважении и самоценности [2,11-20].

Поколение Z (молодежь до 30 лет), если рассматривать его как персонал, существенно отличается от работников предыдущих поколений. Назовем лишь некоторые различия. Во-первых, современное молодое поколение в основном лишено тех страхов, которые предыдущие поколения «впитали с молоком матери»: страха совершить ошибку, страха потерять работу и т.п. Именно поэтому они не ищут себе работу на всю оставшуюся жизнь, они не боятся сокращений и увольнений, они могут уволиться по собственному желанию даже не смотря на кризис и отсутствие запасного варианта, в том случае, если их потребности в уважении и самоуважении не удовлетворяются в процессе трудовой деятельности .

Во-вторых, у поколения Z изначально отсутствует пиетет перед силой власти, статуса, должности руководителя. Это уважение в принципе можно сформировать при условии, что руководитель окажется более психологически зрелым, чем подчиненный. Но в реальности дело обстоит несколько иначе: многие руководители продолжают рассматривать работников в соответствии с одной из теорий мотивации персонала - теорией X, т.е. как предпочитающих меньше работать и больше получать [6,147-161]. Но, как гласит народная мудрость, «говори человеку каждый день, что он свинья, он и захрюкает».

В- третьих, уровень образования молодых специалистов часто оказывается «выше», чем у менеджеров (2-3 высших образования, в том

числе, профильное образование; высокая компьютерная грамотность; свободное владение иностранными языками; другой тип мышления и т.п.). Все перечисленные и другие особенности свидетельствуют о том, что назрела необходимость привести в соответствие систему современного образования (и воспитания) и систему мотивации изменившимся потребностям поколения Z.

Трудности осуществления данного процесса заключаются в том, что молодое поколение наряду с явными преимуществами имеет серьезные пробелы [2,11-20; 3,26-31]. У него отсутствует осмысленное мировоззрение и система ценностей, предполагающих наличие четких критериев оценки себя и других. Кроме того, открытость и доступность огромного потока информации предполагает наличие умения расставлять приоритеты, отделять важную информацию от второстепенной: а этим умением многие, а может быть и большинство представителей поколения Z, не владеет. Избыток вариантов выбора, по мнению специалистов, приводит человека к зависимости, к особой форме ожирения — информационной, вызванной сверхпотреблением информации и переизбытком виртуального общения. Французский психотерапевт К. Андре считает, что «детоксикация» организма при использовании гаджетов возможна при выполнении двух условий: умения контролировать использование гаджетов и сформированной или хотя бы формируемой системы значимых ценностей. Решающая роль в реализации этих условий принадлежит современной системе образования (и воспитания).

Известный психолог Клаудио Наранхо считал, что цивилизация переживает кризис и спасти ее может только перестройка образования — с акцентом на гуманитарные ценности. Именно эти ценности формируют личность и дают возможность сохранить в человеке человека несмотря на любые внешние обстоятельства. В связи с этим в XX1веке вновь становится актуальным холистический взгляд на личность, в том числе, на личность работника как на единство всех ее составляющих: психологической, этической, функциональной и экономической [1,81-82]. Интернет создает для молодого поколения иллюзию наличия знаний без необходимости их освоения и присвоения с помощью собственных мыслей, и эмоций. Речь, в частности, идет о необходимости так называемых «лишних» знаний, т.е. знаний, напрямую не связанных с профессиональной деятельностью человека.: искусство, литература и т.п. Об этом говорят и пишут давно, но никогда это не было столь актуальным («Ни один человек не может быть узким специалистом без того, чтобы не быть идиотом в широком смысле этого слова» Б. Шоу).

Т. о., если поколение Z с помощью современной системы образования (и воспитания) осознает позитивные и негативные последствия компьютеризации, оно сможет избежать или уменьшить интернет-

зависимость (с помощью в том числе «лишних» знаний и их носителей) и сформулировать собственную систему значимых ценностей.

Использованные источники:

1. Алексеева С. Д., Юшкова Т. А. От счастливых учащихся к счастливым сотрудникам//Академический журнал Западной Сибири. 2014. Т. 10. №6(55). С. 81-82.
2. Гоулман, Д. Фокус. О внимании, рассеянности и жизненном успехе/Дэниэл Гоулман; пер. с англ. М. Мочан. - М. Изд-во АСТ: CORPUS, 2015. -384с.С.11-20.
3. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе/Дэниел Гоулман; пер. с англ. А. П. Исаевой. - М. Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 512с.С.26-31.
4. Грант, А. Брать или отдавать? Новый взгляд на психологию отношений/Адам Грант; пер. с англ. А. Анваера. - М. Манн, Иванов и Фербер, 2014. -320с.С.12-16.
5. Саттон, Р./Роберт Саттон; пер. с англ. Е. Милицкой. - М. ООО «Юнайтед Пресс», 2011. -276с.С.186-196.
6. Уитмор, Дж. Внутренняя сила лидера: Коучинг как метод управления персоналом/Джон Уитмор. - М. Альпина Паблишер, 2012. - 309с.С.147-161.

УДК 65.01

Юшкова Т.А., к.филос.н.
доцент
кафедра «Прикладная социология»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЭПОХУ ИНФОРМАЦИОННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей высшего образования в связи с кардинальными изменениями, происходящими в социальном пространстве России. Выделена и раскрыта специфика основных параметров современного вузовского образования. Дается сравнительный анализ основных субъектов вузовского образования: студентов (поколение Z) и преподавателей (поколения X и Y).

Ключевые слова: поколение Z (Y, X), информационная (компьютерная)революция, «информационная диета», психологическая незрелость, психологическая зрелость, самомотивация, эмпатия, эмоциональный интеллект.

В XXI веке кардинально меняется общественная и образовательная среда: речь идет прежде всего о компьютерной революции, которая сделала доступным практически любое знание и любые коммуникации. Огромный информационный поток, который обрушился на человечество и, прежде

всего, на молодое поколение, сделал еще более актуальным умение выбирать, расставлять приоритеты, отделять главное от второстепенного. А это возможно только при наличии четких мировоззренческих критериев, иначе можно попасть в ловушку зависимости как от избыточной информации, так и от носителей этой информации(гаджеты). Наряду с формированием зависимости происходит и «вымывание» процесса реального общения и реальных эмоций, обеднение словарного запаса [2; 3]. Человек, который большую часть времени проводит в виртуальном пространстве, «живет» в нем, начинает воспринимать реальную жизнь с ее участниками, эмоциями, проблемами и ситуациями как непонятную и даже враждебную. При этом виртуальная реальность воспринимается как привычная, естественная и «реальная». Тем самым человек может, если не потерять, то значительно уменьшить способность критически мыслить, потому что поступающая виртуальная клиповая информация в основном - визуальная(невербальная), а не текстовая(вербальная). Мировоззрение может стать именно тем критерием, которое поможет выбрать из мощного информационного потока не ту информацию, которая соответствует нашим представлениям и убеждениям, а ту-которая расширяет наши представления себе и о мире, даже если информация кажется нам необычной, непривычной и сложной для восприятия [1] .Подобная «информационная диета»(термин Клэя Джонсона) необходима современному поколению Z (молодежь в возрасте до 30 лет) для сохранения адекватного восприятия себя и других в виртуальном и реальном пространстве [5].

Представители поколения Z выступают также одним из основных субъектов современного образовательного процесса. Новая информационно-образовательная среда предъявляет новые требования ко всем участникам вузовского пространства: студентам, преподавателям, администрации, чиновникам и предполагает трансформацию всей системы высшего образования: целей, приоритетов, методов, структуры. Если сравнить современную российскую систему высшего образования с предыдущим веком, то становится очевидным их существенные различия. Для системы высшего образования в XX веке были характерны следующие особенности. Цель: объяснение и понимание большого количества накопленного материала по принципу «знания-умения-навыки», т.е. получение знаний выступало как главная цель высшего образования, а также (как дополнение к знаниям) умения и навыки.

Парадигма, на которой базировалась не только система образования, но и все общество - это парадигма иерархии и страха (страх по отношению к власть имеющим, страх совершить ошибку, страх наказания и т.п.). Характер отношений основных субъектов: патерналистско-манипуляционный (манипуляция понимается как форма психологического

насилия, как безразличие к чувствам других). Мотивация: внешняя, по принципу «кнута и пряника» (главное - поиск виновного, а не устранение ошибки).

Рассмотрим особенности системы высшего образования начала XX1 века по тем же параметрам (какой она должна быть, чтобы соответствовать актуальным и перспективным потребностям социума). Цель: овладение алгоритмами (умения и навыки) и технологиями образования и самообразования на базе знаний, т.е. знания из цели превращаются в средство, фундамент для формирования умений и навыков. Причем под знаниями подразумеваются не только профессиональные знания, но и те, которые не имеют непосредственного отношения к профессии (литература, искусство и т.п.). Парадигма: ответственность и доверие.

Характер отношений: партнерство – эмпатия – доверие (отношения «на равных»). Субъекты: от психологической незрелости (получение оценки любой ценой) к психологической зрелости (ответственность и нравственность).

Мотивация: внутренняя (самомотивация, образование как терминальная ценность, как самоценность) [4;5]. Рассмотрим подробнее основных субъектов образовательного пространства: студентов и преподавателей, т.к. именно от них во многом зависит трансформация системы высшего образования.

Таблица 1. Сравнительная характеристика преподавателей и студентов как основных субъектов образовательного процесса [1-6].

Преподаватели(поколение X и Y)	Студенты(поколение Z)
«Цифровые иммигранты»	«Цифровые аборигены»
Виртуальная реальность воспринимается как псевдореальность	Виртуальная реальность воспринимается как подлинная реальность
Классическое мышление(смысловое, текстовое)	Клиповое мышление(поверхностное, визуальное)
Медленная переключаемость при выполнении двух дел одновременно	Быстрая переключаемость при выполнении нескольких дел
Высокий уровень концентрации внимания	Низкий уровень концентрации внимания
Хорошая память	Плохая память
Культ IQ	Уровень IQ растет за счет эрудиции
Источники информации ограничены	Источники информации безграничны
Высокий уровень эмпатии	Низкий уровень эмпатии и EQ
Привычка все делать самому	Прагматизм(привычка «гуглить»: зачем изобретать велосипед?)
Оптимизм, коллективизм, исполнительность	Инфантилизм, амбициозность, стремление к лайф-балансу

Мотивация по принципу «кнута и пряника»	Главный мотиватор - уважение и самоуважение

Разумеется, не стоит прямолинейно воспринимать «вчерашнее» как хорошее, а «сегодняшнее» как плохое (или наоборот). Речь идет о необходимости привести в соответствие цели, методы и содержание вузовского образования реальным потребностям социума и основных субъектов современного образовательного пространства.

Использованные источники:

1. Азбучные истины. -М. Клевер,2015.
2. Гоулман, Д. Фокус. О внимании, рассеянности и жизненном успехе/Дэниел Гоулман; пер. с англ. М. Мочан. - М. Изд-во АСТ: CORPUS, 2015.С.11-15.
3. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе/Дэниел Гоулман;пер. с англ. А. П. Исаевой. - М. Манн, Иванов и Фербер, 2013.С.26-31.
4. Уитмор, дЖ. Внутренняя сила лидера: Коучинг как метод управления персоналом/Джон Уитмор.- М.: Альпина Паблишер,2012.С.147-161.
5. Управление персоналом. 2013. №1. С. 65,71. Шермерорн, Дж. и др. Организационное поведение/Джон Шермерорн и др.; пер. с англ. Под ред. Е. Г. Молл. - СПб: Питер, 2004. С.49-50,109-110,163-167.

УДК 343. 98. 067

Юшкова Т.А., к.филос.н.
доцент
кафедра «Прикладная социология»
Макеев В.Р.
студент 2-ого курса
факультет «Юриспруденция»
Институт финансов и права
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

РОЛЬ ПОЧЕРКОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ КРИМИНАЛИСТИКЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли почерковедения и почерковедческой экспертизы в современной криминалистике. Дается краткая характеристика становления мирового почерковедения. Особо выделяется роль судебного почерковедения. Рассматриваются актуальные проблемы, возникающие в процессе использования почерковедения в юридической практике.

Ключевые слова: криминалистика, почерковедение, судебное почерковедение, почерковедческая экспертиза, тип почерка

THE ROLE OF HANDWRITING IN MODERN CRIMINOLOG

Annotation. The article investigates the role of handwriting and handwriting expertise in modern criminology. Gives a brief description of the formation of the world's handwriting. Is especially allocated the role of the judicial handwriting. The urgent problems arising in the use of handwriting in legal practice.

Keywords: criminalistics, graphology, legal graphology, handwriting examination, types of handwriting.

История исследования почерка ведет свое начало с XV века. В XIX веке результаты этих исследований впервые была использована в России, но в большинстве случаев подобные попытки не были научно обоснованы и нередко влекли за собой судебные ошибки. По мере того, как развивалось почерковедение, менялись и специалисты, занимающиеся данной наукой.

Сначала изучением и применением данной науки занимались каллиграфы-канцеляристы и учителя чистописания. Затем директором бюро идентификации полицейской префектуры Парижа Бертильоном, одним из «пионеров» криминалистики, был создан антропометрический метод, сторонники которого и заменили каллиграфов-канцеляристов и учителей чистописания. В дальнейшем свой вклад в изучение почерка внесли такие известные люди как основатель Лионской криминалистической лаборатории Локар, французский аббат Мишон, создатель первого в мире судебно-экспертного учреждения Буринский и один из основателей отечественной криминалистики Потапов. Благодаря именно им почерковедение и стало той современной наукой, которую мы знаем сегодня.

На данный момент почерковедение и почерковедческая экспертиза имеют под собой следующую правовую базу:

- ФЗ №73-ФЗ от 31.05.2001 «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации»;
- Ст.57 уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации № 174-ФЗ от 18.12.2001;
- Ст. 79 и 84 Гражданским процессуальным кодексом Российской Федерации №138-ФЗ от 14.11.2002;
- Ст. 55, 82 и 83 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации № 95-ФЗ от 24.07.2002;

Почерковедение – это раздел криминалистики, изучающий развитие письменно-двигательных навыков человека, разрабатывающий методы исследования почерка в целях решения задач судебно-почерковедческой экспертизы.

Роль почерковедения в современной криминалистике весьма велика, так как благодаря ей можно получить недостающую информацию о преступнике или жертве преступления. Изучив почерк подозреваемого, специалист может дать настолько точную информацию о писавшем её, которую нельзя получить никаким другим способом. Это преимущество

почерковедения и пользуется в раскрытии дел, которые еще пятьдесят лет назад считались бы тупиковыми. Например: в случае самоубийств или похищений. Оставленные людьми записки могут ввести следователей в заблуждение: записка может быть написана как жертвой, так и преступником.Информация, полученная при помощи почерковедения, может сыграть важную роль и в определении физиологических черт человека: роста, пола, веса, типа телосложения.

Развитие интернет-технологий, значительно ускоряет процесс изучения почерка и увеличивает достоверность полученной информации. Это позволяет сделать вывод, что роль данной науки в криминалистике растет пропорционально её изучению и точности информации полученной при её помощи.

Судебное почерковедение - один из видов криминалистической идентификации личности. Его суть состоит в сравнительном исследовании признаков письма, отобразившихся в документе, исполнитель которого неизвестен или вызывает сомнения, и признаков письма, имеющихся в образцах, написанных лицами, подозреваемыми в составлении этого документа.

Так же как и в криминалистке, почерковедение в судопроизводстве призвано устанавливать подлинность документов и их владельцев или тех, кто их написал. Оно позволяет избежать судебной ошибки путём определения подлинности доказательств и улик.

В судебной практике все чаще встречаются случаи, когда преступнику не удается избежать наказания из-за того, что его алиби было «разбито» с помощью судебного почерковедения.

Рассмотрим случай из юридической практики:

«28.03.2013 года, при заявке от гр. Рязанова А.И., в НИИСЭ, был представлен оригинал Договора дарения доли в уставном капитале, в котором имеется подпись, выполненная от его имени. Рязанов А.И., пояснил, что данный договор он не подписывал, в связи с чем, хотел бы поставить вопрос перед экспертами НИИСЭ: «Кем, Рязановым А.И. или другим лицом выполнена подпись в Договоре дарения доли в уставном капитале от имени Рязанова А.И?». В качестве образцов подписей были представлены образцы подписи (экспериментальные, свободные, условно-свободные, в документах предпринимательской деятельности)»138

В результате проведенной почерковедческой экспертизы было установлено, что подпись в договоре выполнена путем механического копирования, с использованием промежуточного клише (факсимиле), так же было установлено, что данное изображение подписи получено с электронно-цифровой подписи Рязанова А.И., расположенной в одном из документов предпринимательской деятельности, представленных в качестве образцов

[138] www.niise.ru/primer_ekspertizy_podpisi

для сравнительного исследования. Сотрудниками НИИСЭ было вынесено экспертное заключение о недействительности подписи в прилагающемся документе.

Активное использование почерковедческой экспертизы позволило выделить ряд проблем и недостатков.

Одной из самых масштабных проблем является малая доступность данной экспертизы. Список регионов, в которых есть возможность провести почерковедческую экспертизу, с каждым годом увеличивается, но это касается лишь западных территорий России. На востоке же нашей страны, возможность провести данную экспертизу имеется не у всех, а только у жителей крупных городов.

Второй крупной проблемой данной экспертизы являются цены на её проведение. В зависимости от региона, где проводится почерковедческая экспертиза, цены могут варьироваться от 5 тысяч рублей, до 40 тысяч рублей, и это без учета объема текста который нужно проверить. Но далеко не у всех имеются такие деньги, одно дело, если обеими сторонами спора являются крупные юридические компании, но у обычных людей не всегда найдутся такие средства, особенно, если нужно провести экспертизу текста объемом в несколько десятков страниц (если договор был написан от руки).

Третьей проблемой можно назвать существующую возможность обмануть почерковедческую экспертизу.

По мнению специалистов, существует пять основных типов почерка: «бисерный» (мелкий, круглый), «крупный» (большие, размашистые буквы), «узкий» (тонкие, чаще вытянутые буквы), «накатом» (когда символы «ложатся» друг на друга) и «каллиграфический» (именно его мы видим в школьных прописях).139

Определив, каким видом почерка обладает «жертва», у преступника появляется возможность обмануть экспертов, отобразив мельчайшие черты стиля письма. Однако зачастую требуется также знание специфических черт характера человека, почерк или подпись которого копируется.

Как считают эксперты, вероятность обмана почерковедческой экспертизы увеличивается, если преступник имеет тот же характер или находится в родственной связи с «жертвой».

На данный момент можно назвать только один способ обнаружит обман – профессионализм экспертов, проводящих почерковедческую экспертизу.

Таким образом, роль современного почерковедения в криминалистике не столь велика, сколько необходимо для эффективного раскрытия современных преступлений.

Использованные источники:

1. Аверьянова Т. В. Белкин Р. С., Корухов Ю. Г., Российская Е. Р.

[139] www.expertiza-pocherka.ru/525-kak-obmanut-pocherkovedcheskuju-jekspertizu.

Криминалистика. Учебник для вузов.- М: НОРМА-ИНФРА, 2000
2. Жижина М. В. Судебно-почерковедческая экспертиза документов.-М: Юрлитинформ, 2006
3. Стороженко И.В., Культин А.Ю., Никитаев В.Г., Проничев А.Н., Бердникович Е.Ю. Компьютерные технологии в судебно-генетической экспертизе.- М: НИЯУ МИФИ, 2010
4. Попов А.Н., Чистова Е.В. Актуальные вопросы производства экспертиз: Сборник материалов международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы науки, практики и вероисповеданий на современном этапе»/Под ред. проф., академика РАЮН А.Н. Попова. Вып.1. - Красноярск, 2010
5. Сысоева, Л.А.//Фотография. Изображение. Документ. 2013. № 4
6. Швец, С.В.//Общество и право. 2006. № 3
7. Уварова, И.А.//Вестник Томского государственного университета. 2015. №395
8. www.niise.ru/primer_ekspertizy_podpisi// дата обращения 01.12.2016
9. www.expertiza-pocherka.ru/525-kak-obmanut-pocherkovedcheskuju-jekspertizu// дата обращения 01.12.2016

Якушев И.И.
магистрант 2 крса
МИЭМИС
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье показана проблема привлечения инвестиций в экономику России. Увеличение объемов инвестиций в экономику является гарантом увеличения ВВП и повышения уровня жизни населения.

Ключевые слова: инвестиции, экономика России, капитальные вложения, денежные средства, прибыль, финансовые и материально-технические средства.

В современных условиях проблема привлечения инвестиций в экономику России ставится остро. Действительно, согласно данным статистики Центрального Банка России чистый вывоз капитала банками и предприятиями в первом полугодии 2014г. вырос в 2,2 раза по сравнению с первым полугодием 2013г. и достиг 74,6 миллиардов долларов [5]. Также Министерство экономического Развития прогнозирует отток капитала из России по итогам года до 125 миллиардов долларов, и по расчетам на 2015 год эта цифра составит не менее 90 миллиардов[6]. Увеличение объемов инвестиций в экономику является гарантом увеличения ВВП и повышения уровня жизни населения, однако в настоящий момент существует ряд преград, который мешает приток капиталов в Российскую Федерацию.

В Федеральном Законе от 25.02.1999 N39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [10].

Другими словами инвестиции — это способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и принести положительную величину прибыли (дохода) или достичь социального, экологического и экономического эффекта. В экономической литературе под инвестициями, как правило, понимают вложения финансовых и материально-технических средств с целью получения социального, экологического и экономического эффекта. При этом «любая форма инвестирования предполагает вложения капитала в настоящем с целью получения результатов в будущем». Инвестиции могут трактоваться и как обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение этих потребностей в будущем с помощью инвестиционных благ, другими словами, инвестировать — это значит согласиться лишить себя в настоящее время отдельных благ ради надежды получить в будущем доходы и услуги, которые превосходят стоимость этих благ в настоящее время. Реализуется этот обмен во времени благодаря функционированию экономической системы в целом, а сущность инвестирования заключается в формировании материальной основы экономической системы[14].

Важно указать, что свободные денежные средства еще не инвестиции, так как ценность наличных денег уменьшается с увеличение инфляции, и они не могут обеспечить никакого дохода. Напротив, если ту же сумму денежных средств поместить на депозитный счет в банк, направить на приобретение или строительство, приобретение производственного оборудования и поточных линий организации, вложить в повышение образовательного и культурного уровня персонала и так далее, то все это позволит повысить эффективность производства и даст возможность получить прибыль. В этом случае их можно отнести к категории инвестиций, так как данное вложение гарантирует определенный доход [7].

Объем инвестиций определяется наличием сбережений. Однако это не дает основания для их отождествления и равенства. Для того чтобы накапливать, необходимо часть прибавочного продукта превращать в капитал. Но превращать в капитал можно лишь средства производства и такие предметы, которые способны поддерживать жизнь работников, т о есть жизненные средства. Иначе, инвестиции и сбережения не равны с точки зрения их материально-вещественного эквивалента. При этом важно отметить, что процессы инвестирования и сбережения могут быть разделены

между собой и осуществляться различными субъектами. К тому же владельцы сбережений могут быть одновременно и инвесторами, что, безусловно, усложняет анализ рассматриваемых процессов. В экономической науке сбережения представляют собой долю доходов, не предназначенных для расходов на потребление[20].

Использованные источники:

1. Оценка платежного баланса Российской Федерации за январь - сентябрь 2014 года // Сайт центрального банка Российской Федерации http://www.cbr.ru/
2. Сайт Министерства Экономического Развития Российской Федерации http://economy.gov.ru/minec/main
3. Федеральный Закон от 25.02.1999 N39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"//СПС «Консультант Плюс» Электронный ресурс - URL
4. Блинов, А. Методы привлечения инвестиционных ресурсов на муниципальном уровне // Инвестиции в России. — 2002. — № 10. С. 30-34.
4.. А.Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов Модернизация экономики на основе технологических инноваций СПб: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.
5. Дегтяренко, В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. — М.: Экспертное бюро, 1997. — 144 с

УДК 338.1

Янцен О.В.
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 ЛИЗИНГА В РОССИИ

Аннотация: Исследуются основные проблемы, препятствующие результативному использованию лизинга в функционировании российских организаций.

Ключевые слова: лизинг, лизинговая компания, лизингополучатель, проблемы лизинга.

Yantsen O.V., 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 LEASING IN RUSSIA

Abstract: Examines the main issues hindering effective use of leasing in the functioning of the Russian organizations.

Keywords: leasing, leasing company, the lessee, leasing problems.

В данное время одним из самых прогрессивных методов финансирования предприятий, является лизинг, с помощью него у предприятий появляется возможность доступа к передовым технологиям.

Препятствием экономического роста промышленных предприятий, является истощённость их основных фондов, обновление которых производится за счет нераспределенной прибыли предприятий, а так же сдерживается недостатком заемного капитала. Лизинг является решением данной стратегической задачи в переоснащении основных фондов промышленных предприятий, так как имеет альтернативный механизм финансирования.

На текущий момент объемы лизинга в России не велики и составляют 0.27% от общего объема лизинговых операции в пятидесяти ведущих стран мира. В сравнении данного показателя: в Германии данные объемы составляют 4.7%, в Японии - 18%, на США приходится 48%. Темпы развития лизинга в России не соответствуют потребностям экономики [1].

В РФ предметом лизинга является на первом месте сельскохозяйственная и строительная техника. На втором месте лизинг компьютерной техники, медицинской техники, автолизинг. На сегодня большинство лизинговых организаций предоставляют лизинг пассажирского и грузового транспорта, а так же телекоммуникаций и промышленного оборудования, тем самым фокусируясь, на малые и средние предприятия, их доля составляет 38%. Данный сектор банковская сфера обычно обходит стороной.

Для Российских лизинговых предприятий основным источником средств являются кредиты Российских банков [4].

В результате анализа рынка было выявлено несколько острых проблем постоянно или периодически возникающих у лизинговых компаний, которые препятствуют развитию лизинга в России. Значительный вклад в исследование проблем внесли такие учены – экономисты как: Рязанцева

М.В. [2] , Патрахина А.В. [3] , Джавадова О.М. [6] , Кувшинова Е.С.[7].

Существующие препятствия развития рынка лизинга условно можно разделить на две основных группы:

1. По мнению Рязанцевой М.В. и Патрахиной А.В. существуют препятствия «законодательного» характера – недостаток отдельных законодательных норм и правоприменительной практики в сфере лизинга и близких областях;
2. По мнению Джаватовой О.М. и Кувшиновой Е.С. существуют проблемы, имеющие «социальный» характер, для российской экономики – то есть не только для лизингового бизнеса, но и для всей предпринимательской деятельности в России;

К «законодательным» проблемам можно отнести следующие:

1. Нормативно-правовое законодательство, т.к. существуют несоответствия в сфере деятельности лизинговых компаний и недоработки в законе РФ «О финансовой аренде (лизинге)», а именно нет точного описания о передаче имущества лизингополучателю в собственность и исчислению НДС, и его возмещению [2]. Также имеется проблема в случае банкротства лизингополучателя, так как закон в таком случае предусматривает изъятие имущества, но не описывает процедуру изъятия, что приводит к нарушению сохранности данного имущества. Проблемы работы с лизингом также касаются работы в сферах налогообложения, бухгалтерского учета, службы таможни и т.д.
2. Существует лимит Центробанка РФ на заем, что пагубно влияет на работу лизинговых компаний, т.к. суммы необходимые на развитие бизнеса необходимы более крупные [3]. ЦБ не увеличивает лимит, по причине нежелания деления монополии на выдачу средств банков, между лизингодателями, т.е. дочерними предприятиями самого банка.
3. Отсутствие закона о передачи в лизинг программного обеспечения. Данная проблема является актуальной по причине, зачастую высокой стоимости программного обеспечения, которое необходимо для полноценного функционирования современного предприятия. В основном приобретая оборудование, компания, должна также приобрести отдельно программное обеспечение и его стоимость для современного оборудования является выше, чем само оборудование, но специфика собственности программного обеспечения, является преградой для принятия необходимого закона.

К «социальным» проблемам можно отнести следующее:

1. Отсутствие страхования лизинговых сделок. Страхование лизинговых сделок на данный момент у страховых компаний являются нововведением и полноценной работы с данной финансовой операцией нет, и в случае совершения таковой, расходы на страховку не приемлемы для лизингострахователей [6].

2. В случаи банкротства лизингополучателя отсутствует арбитражная практика быстрого изъятия имущества, что является угрозой для работы лизинговых компаний.

3. Слабое развитие вторичных рынков оборудования, что приводит к уменьшению развития лизинга в целом, т.к. в случае дефолта лизингополучателя, отсутствует возможность реализовать приобретённое оборудование лизинговой компании, которое ложится балластом, без возможности реализации.

4. Отсутствие стабильности работы лизингополучателя, т.к. лизинг рассчитан на долгосрочный период и существует риск банкротства. Поэтому многие банки взаимодействуют напрямую с лизингополучателем и интересуются его историей, пытаясь обезопасить себя от возможных потерь, тем самым создавая сложность операции лизинга и затрат сопоставимую кредиту у самого банка.

5. Отсутствие лизинговых бюро в РФ, существование которых могло-бы снизить издержки и риски лизингового бизнеса.

6.Отсутствие необходимой «общей» базы данных для лизинговых компаний. Современные технологии позволяют создавать общую базу данных, а так же использовать технологию хранения информации в облаке.

7.Отсутствие квалифицированных сотрудников для лизинговых компаний и отсутствие знаний о лизинге у населения РФ.

8.Отсутствие взаимодействия, информационной структуры лизингодателей и дилеров основных предметов лизинга. Для координации действий необходимо внедрение в данную задачу властей РФ и стимулирование развития лизинга в целом [7].

Таблица 1

К «законодательным» проблемам можно отнести следующие:

№ п/п	Проблемы лизинга	Пути их решения
1	Проблемы в законодательстве: - порядок завершения договора лизинга и передачи имущества в собственность лизингополучателю; - вторичное использование в целях предоставления в лизинг изъятого имущества - в части дефолтов лизингополучателей	Право собственности должно переходить лизингополучателю по окончании срока договора лизинга при погашении лизинговых платежей в полном объеме. Разрешить вторичное использование в целях предоставления в лизинг изъятого имущества. Необходимо закрепить положение о том, что во время судебной процедуры объект лизинга должен находится у лизингодателя [2].
2	Запрет на лизинг программного обеспечения.	Следует законодательно разрешить передавать в лизинг программное обеспечение в составе оборудования.

К «социальным» проблемам можно отнести следующее:

Таблица 2

№ п/п	Проблемы лизинга	Пути их решения
1	Отсутствует система страхования коммерческих рисков в лизиноговых сделках	Необходимо перенести зарубежный опыт страхования финансовых рисков на российскую почву [3].
2	Существующая арбитражная практика препятствует быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя	Необходимо законодательно закрепить безусловное право изъятия объекта лизинга без судебных процедур.
3	Неразвитость вторичных рынков оборудования	Развитие вторичных рынков оборудования.

Продолжение таблицы 2

4	Ограниченный доступ лизинговых компаний к «длительным и дешевым» инвестиционным ресурсам	Для решения этой проблемы необходимо разработать схему разделения лизинговых рисков. Переход к кредитованию в западных банках, снижение в России ставки рефинансирования, развитие банковской системы[4].
5	Отсутствует система общероссийских кредитных бюро и кредитных рейтингов	Создание системы общероссийских кредитных бюро и кредитных рейтингов, принятие закона о кредитных бюро.
6	Отсутствуют готовые решения в области комплексной автоматизации лизинговой компании	Разработка специализированными компаниями программ по автоматизации лизинга.
7	Недостаток квалифицированных кадров в области лизинга	Введение министерством образования специальности «Лизинг», либо предмета «Лизинг» в учебный план [5].

Делая вывод о лизинге в РФ, можно сказать, что данная отрасль экономики имеет большие перспективы, обусловленные готовности крупных компаний работать в данном направлении, а так же имеющая приемлемую базу развития для среднего бизнеса. Но тормозящие факторы законодательства, консолидации данных и их доступности, и общей непросвещенности не способствуют вывода экономических отношений на данный уровень.

Необходимо со школьных курсов внедрять данный экономический метод, косвенно или непосредственно, в целях развития экономических движений, для развития самостоятельного бизнеса и благосостояния населения.

Использованные источники:

1. Батарейный В.Г. Управление интеллектуальным капиталом российских лизинговых компаний как фактор инновационного развития // Креативная экономика, 2014. - № 7
2. Рязанцева М.В. Перспективы и проблемы развития лизинга в России //Современные научные исследования и инновации. – Сентябрь 2012. - № 9
3. Патрахина А.В. Современный рынок лизинга в России: проблемы и перспективы //Вестник Псковского государственного университета. – 2008. - № 5 С. 14-23
4. Нигаматзянов Т.Т. Существенные условия договора лизинга // Право и экономика. – 2007. - №7
5. Дун. И.Р. Инвестиционные возможности международного лизинга //

Лизинг. – 2014. - №26
6. Джавадова О.М. Роль лизинга в развитии российской экономики//Современные наукоемкие технологии. – 2007. - №1
7. Кувшинова Е.С. Развитие лизинга в промышленности России.//Эксперт. – 2014. - № 9

Ярославцев В.Г., к.ист.н.
профессор
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

РУССКАЯ КУПЕЧЕСКАЯ МОРСКАЯ ТОРГОВЛЯ ПРИ ПЕТРЕ I

Отправной точкой нового периода в истории русской торговли стало завоевание Петром берегов Балтийского моря и основание нового порта – Петербурга. «При самом начале сего благополучного порта, – повествует М.Д. Чулков в «Историческом описании российской коммерции при всех портах и границах», – как будто неким провидением приведен был голландский купеческий корабль в 1703 г. осенью, дабы, возвратясь, возвестил оной Европе, что имел щастие быть при новоначинающемся порте, который в глазах неприятельских, против всех чаяний и некоторых желаний, основывается, увеличивается и привлечет всю северо-западную коммерцию, что, наконец, и учинилось».

По свидетельству «Санкт-Петербургских ведомостей», в ноябре 1703 г. в устье Невы нечаянно зашло нидерландское судно с вином и солью, направлявшееся, вероятно, в Ниеншанц; капитан был приглашен к столу А.Д. Меншиковым (1673–1729) и ему выдали 500 золотых червонцев, а матросам – по 300 ефимков каждому; при всяком новом прибытии капитану обещано по 100 рублей, соответствующее вознаграждение гарантировалось и матросам. После завоевания Дерпта, Нарвы, Иван-города и, следовательно, всей Ингерманландии Петр устроил адмиралтейство, верфь и объявил иностранным государствам через их посольства о новой русской гавани. Подобные оповещения, как и постройка кронштадтской крепости и Гостиного двора, не превращали Петербург в великий купеческий магазин: цены в столице были значительно выше, чем в Архангельске.

Это препятствие, затруднявшее провоз, Петр постарался устранить путем соединения Волги с Невою. Сразу же после взятия Азова в 1696 г. Петр I наметил строительство канала между Волгой и Доном. В 1701 г. работы прервались в связи с тем, что Петр и его советники решили соединить бассейны Дона и Волги по более северной трассе. В 1703 г. было принято решение о постройке Вышневолоцкой водной системы для соединения бассейна Волги (а значит, и Каспийского моря) с Балтийским морем. Трасса Вышневолоцкой системы шла от Волги через ее приток, р.

Тверцу, далее по запроектированным искусственным Вышневолоцкому и Цнинскому каналам, р. Дне, через Мстинское озеро, р. Мету, Сиверсов и Вишерский каналы, Ильмень и Волхов, Ладожское озеро (Ладожские каналы) и р. Неву – к Финскому заливу. Общая длина системы от Петербурга до Рыбинска составляла 1309 верст.

После неудачных работ под руководством голландских мастеров перестройку Вышневолоцкой гидротехнической системы Петр I поручил Михаилу Ивановичу Сердюкову (1677-1754), по происхождению калмыку или монголу, купленному в Средней Азии и вывезенному оттуда купцом М.Г. Евреиновым. Сердюков обратил на себя внимание царя на рыбных промыслах в Астрахани вместе с другим приказчиком – П.П. Шафировым (1669–1739), которого Петр определил на службу в Посольский приказ. Доступ к государственной и предпринимательской деятельности отныне определялся лишь способностями и не зависел от случайностей рождения. Та же цель преследовалась и табелью о рангах, все чины которой постепенно проходил и сам царь, получая каждый чин за действительно оказанную услугу.

Сущность проекта Сердюкова, одобренного Петром, сводилась к тому, чтобы устранить основной недостаток Вышневолоцкой системы – маловодность. Работы должны были производиться Сердюковым за его счет (своим иждивением), для чего Петр сдал ему на откуп таможенные, канцелярские и некоторые другие сборы в Вышнем Волочке, предоставил взыскание платы с купеческих судов, проходивших по Вышне¬волоцкой системе, дал право новгородскому купецкому человеку (так именовался теперь М.И. Сердюков) владеть безоброчно 50 лет мельницами и другими заведениями. Опираясь на царскую поддержку, мастер-гидротехник за два года закончил главные работы и получил Вышневолоцкую систему в свое полное управление. Стоимость провоза по водной дороге оказалась примерно в десять раз ниже, чем стоимость перевозки гужом. Этим путем в Санкт-Петербург доставлялись уральское железо и поволжский хлеб140.

Употребив принуждение для собственной пользы купечества, Петр добился того, что число посещавших петербургский порт кораблей росло из года в год и достигло к 1724 г. 180 судов, тогда как число входивших в гавань Архангельска иностранных кораблей за тот же период уменьшилось со 126 до 34. Кроме дерева в деле, дегтя, ворвани и добываемых на берегах Белого моря продуктов, русских товаров в Архангельск не завозилось: остальные шли в столичную гавань. Торговля через Архангельск сократилась в 12 раз.

В 1726 г. объемы внешнеторговых операций Архангельского порта составили (в руб.): вывоз – 285 387 и ввоз – 35 846, а порта в Петербурге –

[140] Ярославцев В.Г. История российского предпринимательства: учеб.пособие/Новосиб.гос.ун-т экономики и управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск, 2012 – с.105

соответственно 2 403 423 и 1 549 697 руб.

Петербург становился самым важным торгово-промышленным центром страны. Здесь сосредотачивались огромные массы товаров для экспорта и импорта. Растущий город нуждался в потребительских товарах, в сырье для промышленности и в сбыте готовой продукции. Все это вело к расширению торгово-промышленных связей, требовало сооружения усовершенствованных путей сообщения, искусственных каналов и морских портов.

Вторым по значению стал торговый Рижский порт, открывший ворота для потока товаров черноземных районов России, тяготеющих к Верхней Оке.

Морская торговля России почти исключительно сосредоточилась на Балтийском море, и это положение не менялось до начала XIX в., когда 85% привоза и 91% вывоза падало на порты Балтийского моря.

Задачу свою Петр связывал не только с выходом России к морю, но и с тем, чтобы, по словам современников, сделать из своих подданных настоящих купцов и подвигнуть их на то, чтобы отечественные товары отвозились и сбывались в чужих краях не посредством других мореплавательных народов, а на собственный счет и на своих судах.

В 1703 г. под кровом небесным, на Троицкой площади, была учреждена биржа как место регулярных собраний купечества для заключения торговых сделок, соглашений о найме кораблей, получения информации о ценах, товарах и курсах валют. К началу 1720 г. петербургская биржа, находившаяся под управлением и жестким контролем со стороны Коммерц-коллегии, была перенесена в новое здание на стрелку Васильевского острова. Коммерц-коллегией назначались маклеры, как правило, из числа иностранцев, знавших биржевую практику Европы, во главе с гоф-маклером. Маклеры приносили присягу биржевому комитету, состоящему из наиболее авторитетных предпринимателей и опытных маклеров. Первым гоф-маклером стал разорившийся английский купец С. Мюкс, назначенный на эту должность Петром I.

Использованные источники:

1. Ярославцев В.Г. История российского предпринимательства: учеб.пособие/Новосиб.гос.ун-т экономики и управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск, 2012.

Ярославцев В.Г., к.ист.н.
профессор
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

С.Ю. ВИТТЕ И РАЗВИТИЕ РУССКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В XIX веке Россия обгоняла Европу по такому показателю, как уровень смертности: 25 на 1000 чел. в Европе и 35 – в России. К тому же итог основных капиталов на душу населения на 1900 г. исчислялся так: Великобритания – 300 руб., Германия – 90 руб., Россия – не более 8 руб.

Эти цифры приводил С.Ю. Витте (1849–1915), будучи министром финансов, в «Конспекте лекций о Народном и Государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг.» и объяснял низкий уровень жизни тем, что Россия позже западноевропейских государств вступила на путь развития своих производительных сил, а потому уровень потребностей ее общественных классов, особенно простого народа, несравненно ниже, чем в цивилизованных странах Запада.

Статистическое исследование в Воронежской губ. 67 хозяйств среднего достатка давало вывод, что при семье из 8 душ, в числе которых находятся 2 полных работника, расход на каждую наличную душу достигает 53 руб. 05 коп. в год. Из этой суммы 26 руб. 78 коп. (50,5%) представляют стоимость предметов, производимых самим крестьянским хозяйством, а 26 руб. 27 коп. (49,5%) являются денежным расходом. В последней сумме более 14 руб. шли на потребности хозяйства (арендная плата за землю, покупной корм для скота), и только 12 руб. затрачивались на личные потребности. Из этих 12 руб.: 2 руб. 21 коп. употреблялись на одежду; 1 руб. 65 коп. – на водку; 49 коп. – на чай и сахар; 45 коп. – на рыбу; 40 коп. – на продукты скотоводства; 9 коп. – на мыло.

В столь же микроскопических дозах выражались и разные другие расходы, в связи с чем С.Ю. Витте заявлял: малое развитие потребностей нашего народа объясняется тем, что он лишь недавно освободился от крепостного состояния.

Оказавшись во главе министерства финансов России в 1892 г., С.Ю. Витте признавался: «Я мало знал коренную Россию, а особенно крестьянство. Я родился на Кавказе и работал на юге и на западе. Но, сделавшись механиком сложной машины, именуемой финансами Российской Империи, нужно было быть дураком, чтобы не понять, что машина без топлива не пойдет. Топливо это – экономическое состояние России, а так как главная часть населения – это крестьянство, то нужно было вникнуть в эту область». Как министр финансов, Витте усилил покровительственную политику отечественным предпринимателям, ввел

золотую валюту, повысил косвенные налоги, увеличил внешний долг России на 1,5 млрд руб. Все это верно, как и то, что долю питейного дохода от населения по государственной росписи косвенных налогов на 1892 г., Витте довел до 80%. Ход мыслей председателя Комитета министров был таков: «По мере того, как общество богатеет, привыкает к самостоятельности, привычка к повиновению в нем исчезает. Оно начинает не только желать власти, но приобретает и способность к ней; конституции требует тогда весь уклад привыкшего к свободе и общественной дисциплине народа» .

С.Ю. Витте попытался наметить некоторые меры для содействия хозяйственной предприимчивости и автономной самодеятельности, заложенных в характере народа. Эти меры свелись к:

- просвещению крестьянской среды;
- отмене особой системы наказаний для крестьян;
- подчинению частноправовых отношений крестьян всеобщим гражданским законам;
- праву на уход крестьянина из общины при сохранении в качестве личной собственности той части земельного надела, которая причитается ему в рамках общины;
- превращению земельной собственности дворов в частную собственность хозяев.

С.Ю. Витте изучал труды немецкого экономиста Ф. Листа в подлиннике и считал себя его последователем. В книге «Национальная экономия и Фридрих Лист» (1889) Витте утверждал, что цивилизованное могущество России должно опираться на крепкую национальную экономику, в основе которой – развитая отечественная промышленность, интенсивное земледелие и широкая как внутренняя, так и внешняя торговля. За десять лет управления финансами Витте-практик удвоил протяженность железнодорожных путей, преобразовал и упорядочил налоги, учредил таможенные войска, преобразовал Крестьянский банк, уничтожил круговую поруку в деревне, уменьшил выкупные платежи для крестьян.

На состояние финансов страны оказывала свое воздействие конъюнктура внешней торговли, которая стала особенно неблагоприятной для России в 80-е годы, когда США вытеснили с английского рынка русский хлеб. На европейский рынок был выброшен дешевый американский хлеб благодаря строительству железных дорог и совершенствованию океанского транспорта. Мировые цены на хлеб упали и поднялись только в конце столетия.

В целом 80–90-е годы XIX в. отмечены для России кризисными чертами в истории железнодорожного бизнеса. Период учредительства и свободной конкуренции на железнодорожном транспорте сменился государственной монополией в сфере регулирования тарифов, выкупом большинства частных дорог в казну и господством казенного строительства

новых железных дорог .

Окончание XIX века охарактеризовалось в России проведением крупнейшей финансовой реформы, качественно изменившей положение русской денежной единицы. Рубль стал одной из стабильнейших валют мира. Преобразования 1895-1897 гг. явились составной частью широкой программы экономических нововведений 90-х годов. Они ускорили индустриальную модернизацию России и в последующем помогли народнохозяйственному организму выдержать тотальные потрясения русско-японской войны и революции 1905-1907гг. Реформа отразила острую потребность государства преодолеть очевидную архаическую замкнутость, рыхлость и неэластичность многих основополагающих финансовых структур и в первую очередь самого рубля. Она способствовала интеграции России в систему мирового рынка141.

Это был прорыв из прошлого в будущее, неразрывно связанный с именем министра финансов С. Ю. Витте. Однако результативность его реформаторских усилий во многом была следствием двух взаимосвязанных обстоятельств. Во-первых, огромной подготовительной работы его предшественников на посту главы финансового ведомства. Но, пожалуй, еще в большей степени успех невиданного в истории России начинания обеспечивала несомненная и однозначная поддержка, которую получали конкретные предложения и проекты Витте на самом верху иерархической пирамиды.

Аграрному же сектору подобное преобразование не сулило в обозримом будущем никаких особых выгод и даже наоборот: стабилизация отечественной денежной единицы, повышение ее курса неизбежно должно было привести к удорожанию экспорта. Главными же продуктами российского вывоза исстари служили продукты сельского хозяйства, и намечаемая реформа ущемляла интересы крупных дворян-землевладельцев, давно “правивших бал” в имперских коридорах власти, оказывая существенное влияние на курс государственной политики.

Весьма влиятельные силы, в первую очередь из кругов Государственного совета, неоднократно пытались блокировать их, умышленно тормозя обсуждение намеченных мер, и по старой бюрократической традиции старались если и не отвергнуть сразу же нежелательное предложение, то похоронить его в бесконечных обсуждениях и согласованиях.

Реализация узловых пунктов виттевской программы, превращение идей в законоположения происходило в большинстве случаев вопреки мнению “государственных старцев”, прямыми царскими указами, что и гарантировало успех.

---

[141] Ярославцев В.Г. История российского предпринимательства: учеб.пособие/Новосиб.гос.ун-т экономики и управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск, 2012- с. 166

Ко времени занятия должности министра финансов С. Ю. Витте уже не сомневался в целесообразности и необходимости ускоренного промышленного развития России, в чем видел залог государственной стабильности. Для осуществления этой стратегической цели необходимо было решить важнейшие задачи: увеличить инвестирование капитала, создать надежную систему кредита и обеспечить гарантии иностранным вкладчикам.

В деле индустриализации России зарубежным финансовым центрам Витте придавал огромное значение, так как внутренние источники представлялись ему недостаточными. Однако добиться сколько-нибудь благоприятных результатов было невозможно, пока русская денежная единица не была надежно обеспечена и не являлась стабильной.

Использованные источники:

1. Ярославцев В.Г. История российского предпринимательства: учеб.пособие/Новосиб.гос.ун-т экономики и управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск, 2012.

Яценко О.Ю., к.пед.н.
доцент
кафедра «Маркетинга»
Ходжаева Д.М.
студент 2 курса магистратуры
Высшая школа экономики и менеджмента
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье сделан акцент на роль маркетинга партнерских отношений в работе предприятий и на построение программ клиентской лояльности и особенности ведения клиентской базы для повышения конкурентоспособности компании на рынке.

Ключевые слова: маркетинг партнёрских отношений, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, привлечение клиентов, клиентская лояльность, база данных, лояльность.

Annotation: The article focuses on the role of marketing partnerships in businesses and on building customer loyalty programs and features of conducting client base to enhance the company's competitiveness in the market.

Keywords: marketing partnerships, small business, medium business, large business, customer acquisition, customer loyalty, database, loyalty.

Актуальность

Ужесточение конкуренции на российском рынке, постоянные изменения экономической, правовой, социально - культурной среды, и недоверие потребителей, приводит к тому, что ключевым фактором успеха в конкурентной борьбе, становится способность предприятия лучше удовлетворить меняющиеся во времени индивидуальные потребности потребителей посредством долгосрочного сотрудничества.

Маркетинг партнерских отношений (МПО) берет свое начало из принципов традиционного маркетинга, однако он значительно от него отличается. МПО обладает еще шестью принципами, которые существенно расходятся с принципами традиционного маркетинга

Принципы маркетинга партнерских отношений который выделил Ян Гордон: [7,с.25]

- Создание новой ценности с последующим распределением выгод между потребителем и производителем.
- Индивидуальные клиенты становятся не просто покупателями, они становятся партнёрами в процессе определения новых ценностей. Они помогают получить компании доход от реализации ценностей, поэтому эта ценность создается совместно с потребителями
- Все бизнес-процессы предприятия (технологии, коммуникации, подготовка персонала и т.п.) должны быть направлены на создание ценностей, которыми хочет владеть покупатель.
- Работа производится в реальном времени, но рассчитана на неопределенно долгосрочную перспективу.
- Предприятие выносит постоянных покупателей в привилегированную категорию в отличие от потребителей или организаций регулярно меняющих партнеров. В будущем данная стратегия предполагает более тесные взаимоотношения с базовыми клиентами.
- Предприятие создает внутренние взаимосвязи таким образом, чтобы обеспечить возникновение или выпуск той ценности, которой хочет обладать покупатель. Этому же подчинены внешние взаимосвязи: поставщики, посредники, акционеры и прочие субъекты рынка.

Все эти принципы меняют подход компании к маркетинговой деятельности, ту работу, которую она осуществляет, технологию, которую она использует, товары и услуги, которые производит и структуру, с помощью которой достигает свои цели и задачи.

Исходя из данных принципов, Ян Гордон дает следующее определение маркетингу партнерских отношений:

«Маркетинг партнерских отношений (МПО) - это непрерывный процесс определения и создания новых ценностей вместе с индивидуальными покупателями, а затем совместного получения и распределения выгоды от этой деятельности между партнерами.» [4,с.5]

МПО включает в себя фокусирование внимания и понимание текущей совместной деятельности поставщиков и покупателей для взаимного создания и совместного использования ценностей через взаимозависимость и адаптацию организаций.

Интерес к партнерским отношениям в настоящее время проявляется в деятельности предприятий, которые стремятся стабилизировать свою работу на рынке, стать более конкурентоспособными и даже вести инновационную деловую активность [1,с.125].

Следует понимать, что МПО должен начинаться с момента, когда потенциальный потребитель первично обратился в компанию. С этого первичного этапа следует стремиться к формированию клиентской лояльности. Данную работу следует проводить по нескольким направлениям. Для начала следует предоставить потребителю полноценную информацию о возможных льготах, скидках и привилегиях, ожидающих его при повторных обращениях в данную организацию. Затем рассказать об условиях предоставления статуса постоянного клиента, который предусматривает получение скидок, льготных тарифов, бонусных программ. [8,с.2]

Партнерские отношения с клиентом, который давно взаимодействует с нашей компанией, должны постоянно стимулироваться, развиваться. Надо понимать, что при небрежном отношении с клиентом его легко потерять. Здесь необходимы перманентные усилия по сохранению уже существующих потребителей путем предоставления им требуемых товаров и сервисов.

Кризисные явления в нашей экономике наряду с ростом конкуренции и повышенными требованиями потребителей к предлагаемым им товарам и сервисам ставят предприятия перед фактом необходимости постоянной адаптации к изменениям внешней деловой среды, искать способы перспективного развития в сфере локализации собственного бизнеса [2,с.117-121].

Рассмотрим установки реализации концепции маркетинга партнёрских отношений на предприятии:

- Нацеленность на долгосрочное сотрудничество с конечным потребителем
- Создание совместной ценности в процессе взаимодействия с потребителями
- Формирование персонифицированной информационной базы данных о клиентах
- Постоянное повышение качества обслуживания клиентов
- Высокий уровень квалификации персонала, непосредственно контактирующего с потребителем, а также персонала внутри системы организации. Следует понимать, что цели реализации МПО на предприятии могут отличаться в зависимости от размера компании. Так, например, малый

бизнес, из-за небольшого размера деятельности предприятия, демонстрирует более скромные результаты финансовой деятельности, поэтому их основной задачей является поддержание устойчивости бизнеса. Поэтому малые предприятия не могут и не должны ставить своей основной задачей обеспечение устойчивых отношений с любой целевой группой (потребители, поставщики и пр.). Крупный предприятия действительно могут позволить себе большие инвестиции в создание и поддержание лояльности ключевых клиентов (в том числе и за счет эффекта масштаба), малый бизнес – практически никогда. Что касается средних предприятий, их основной задачей так же будет являться поддержка устойчивости предприятия, но при этом они могут себе позволить выстраивать прочные отношения с несколькими целевыми группами.

Но у малого бизнеса, за счет своих небольших размеров, есть одно очень важное преимущество, а именно приоритет смещаться не столько к улучшению уровня сервиса (чего, например, крупные и средние компании стараются добиться путем максимально возможной стандартизации продуктов, процессов и пр.),

По мнению Исаевой Е.В.: «Задача малого бизнеса – это преуспеть в индивидуализации обслуживания своих потребителей, что в силу множества причин практически недоступно для крупного бизнеса. Это, в первую очередь, задача сотрудников малых предприятий, которые в силу отсутствия организационных и бюрократических барьеров могут в необходимой степени индивидуализировать товар или услугу компании к конкретному потребителю. И привлечь потребителя в процесс производства. И это конкурентное преимущество нужно обязательно использовать». [2,с .3]

Что касается специфики организации концепции партнерских отношений в бизнесе, то обусловлена она опять же особенностями организации деятельности этих предприятий. Если в качестве основы формирования этого механизма взять структуру маркетинга партнерских отношений, предложенную Я. Гордоном (рис. 1).

Рисунок 1 – структура МПО [3,с.17]

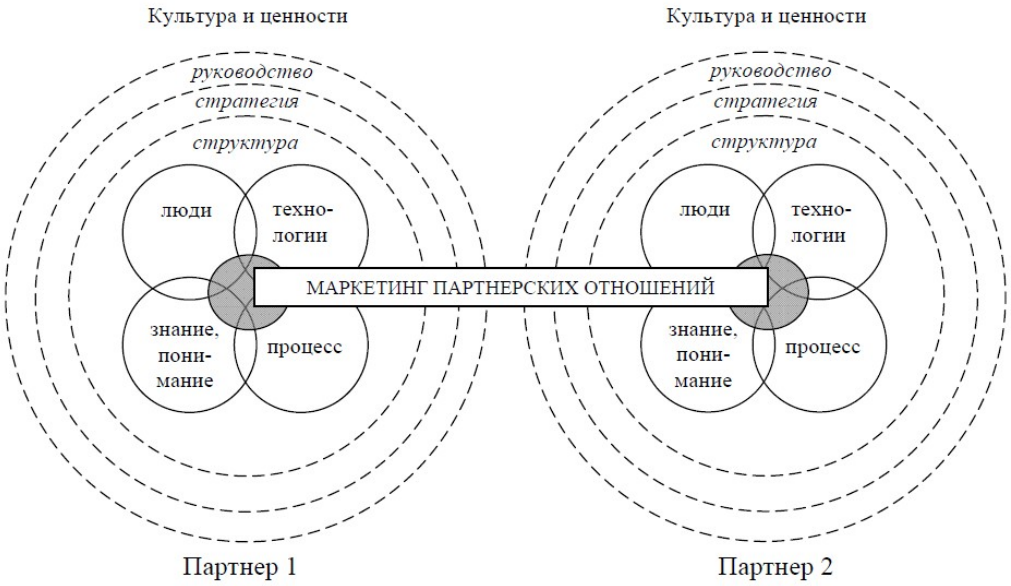


Рис.1

То можно сделать вывод, что в любой организации отношения формируются посредством следующих элементов это: люди, технологии, знания и процессы. Естественно, что полная реализация маркетинга отношений должна в равной степени охватывать все указанные элементы, поскольку отсутствие или отстающее развитие любого из них будет приводить к дисбалансу всей системы.

Следует отметить, что на малых предприятиях такие элементы как знания и технологичность могут быть развиты в меньшей степени, нежели на средних и крупных предприятиях, поэтому для реализации концепции партнерских отношений на малом предприятии за основу следует взять наиболее развитые элементы.

Что касается предприятий средних и крупных, то им легче реализовывать концепцию МПО на своих предприятий, за счет большего количества необходимых ресурсов.

Для реализации МПО, проводником и базой для этого должны стать маркетологи компании, а точнее необходим механизм, который обеспечит идеологическую установку маркетологов на реализацию маркетингового подхода к ведению бизнеса. Для этого необходимо, чтобы специалисты знали, понимали, и принимали новую идеологию, целевые установки, принципы работы [6,с. 58]

На наш взгляд, проблематикой таких преобразований может стать внедрение на предприятиях принципов внутреннего маркетинга, а точнее реализация новых целевых установок компании и достижение высокой удовлетворенности потребителей через достижение удовлетворенности сотрудников. [10, с.101]

Также, основу всей работы организации сферы бизнеса должен составлять квалифицированный и своевременный анализ клиентской базы. Результаты этого анализа можно использовать для принятия управленческих решений, поскольку, чем точнее и детальнее представлены данные о потребностях клиентов, тем лучше локальное предприятие сможет согласовывать свои и клиентские интересы и, следовательно, развивать партнерские отношения с существующими клиентами и привлекать новых. Именно инструменты внутреннего маркетинга и квалифицированный и своевременный анализ клиентской базы позволят интегрировать межфирменные коммуникации и внедрять на предприятиях концепцию партнерских отношений.

Таким образом, маркетинг партнерских отношений на предприятии, имеет следующие отличительные черты:

1. Ориентация на ценности своего потребителя и совместное создание этих ценностей
2. Индивидуализация клиентов и признания значимости постоянных клиентов
3. Признание пожизненной ценности потребителя

МПО обеспечивает удовлетворение потребителей путем более детальных и доверительных отношений с потребителем, ценностной ориентации и повышает конкурентоспособность компании за счет лучших способов взаимодействия с клиентами, чем конкуренты.

Использованные источники:

1. Бондаренко В. А. Актуальные проблемы создания и внедрения маркетинговых инноваций // Кон-цепт. – 2015. – № 02 (февраль). – URL: http://e-koncept.ru/2015/15028.htm.
2. Е.В. Исаева РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИМАРКЕТИНГА ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ \\ Вестн. Ом. ун-та. 2010. № 3. С. 219–226
3. Гордон Ян Х. Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 379 с.: ил. — (Сер.: Маркетинг для профессионалов).
4. Костоглодов Д. Д., Иванченко О. В. Маркетинг долгосрочных партнерских отношений в банковской сфере. – Ростов н/Д.: Ростов.гос. экон. ун-т, 2009. – 149 с.
5. Котляревская И.В. Конспект лекций по дисциплине «Сетевизация бизнеса и маркетинг партнерских отношений»
6. Котляревская И.В Маркетинг в инновационной сфере: учебное пособие// Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006
7. Пономарева А. М., Пономарев А. И. Теоретические основы маркетинг-менеджмента креативной организации // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 4 (243). – С. 117–127.
8. Иванченко О. В., Семерникова Е. А. Концепция маркетинга партнерскихб

отношений в деятельности предприятий малого бизнеса // Концепт. –2015. – Спецвыпуск № 24. – ART 75301. – 0,4 п. л. – URL: http://ekoncept.ru/2015/75301.htm.– ISSN 2304-120X.
9. Третьяк О. А. Эволюция маркетинга: этапы, приоритеты, концептуальная база, доминирующая логика // Российский журнал менеджмента. 2006. № 2. С. 137.
10.Юлдашева О. У., Пруидзе А. Г. Потребительская лояльность в теории маркетинга взаимодействия // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: материалы V Всерос. науч.-практ. конф. 15 апреля 2010 г. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – С. 186.
11.Юшина Ю. С., Телегина Е. В., Котляревская И. В. ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ КАК ФИЛОСОФИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2012.

Оглавление

Ламзин Р.М., СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ 3

Ларионова А.В., Нестеренко А.А., Шершнева О.И., МОРАЛЬНЫЙ РИСК И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ.....11

Ларионова Г.Н., Силайчева К.М., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ И РАЗВИТИЯ 16

Латыпов А.Ф., ЭТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ ...21

Лаяков Э.Э., К ВОПРОСУ О ЖИЗНЕННЫХ ЦЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ 24

Леонов А.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ 27

Ли А.С., Татарников Г.О., ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕС-ТРЕНИНГА.....31

Лисина А.В., ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ВЫЯВЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА 35

Ловяннникова В.В., Этлечева А.А., ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ 39

Ловяннникова В.В., Этлечева А.А., КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ 46

Ловяннникова В.В., Этлечева А.А., РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ОЦЕНКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 56

Логачева А.В., ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ.....64

Логачева А.В., ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 67

Логвиненко Е. И., Смагин А.А., РОЛЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ 70

Логинова К.Ю., Коваленко О.Г., ОСНОВНЫЕ ВИДЫ БАНКРОСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 73

Логинова К.Ю., Коваленко О.Г., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИЧИН БАНКРОТСТВА.....76

Лукьянов В.В., СЕМЬЯ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ.....78

Лукьянова А.А., Савина А.С., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ.....81

Лукьянова А.А., Никитина В.О., АНАЛИЗ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 84

Лукьянова И.Н., Игнатьев А.А., СОСТОЯНИЕ РЫНОЧНОГО ОБОРОТА ЗЕМЛИ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ 88

Лысенко Е.С., ДИСТАНЦИОННОЕ ЗОНДИРОВАНИЕ ЗЕМЛИ, ПРИМЕНЕНИЕ В ЖКХ 92

Лялькова А.А., ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА НДС 94

Лях А. Ф., ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 98

Ляшенко К.В., Блохина И.М., Неводова И.А., ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ 100

Ляшенко К.В., Дудник Т.А., ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ 107

Мавлеткулов А.М., ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....112

Магомадова М.М., ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ 114

Магомадова М.М., О СУЩНОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА 118

Магомадова М.М., РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ МУСУЛЬМАНСКОГО ПРАВА 121

Мазалов С.А., Обогрелова Н.В., ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ.....123

Мазалов С. А., Обогрелова Н. В., ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИХ АНАЛИЗА 127

Мазнинов В.В., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....131

Макаева А.И., ПРОБЛЕМА МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ЕЕ ДИНАМИКА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ.....133

Макаревич М.А., НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЛЕ 140

Макарова Д.К., Малаева Е.А., ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ФИРМ 148

Макарова Д.К., ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРУПНЕЙШИХ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ БИРЖ 151

Максимова А.В., ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКГО УЧЕТА В РОССИИ И ВО ФРАНЦИИ. ПРИВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РФ К МСФО 154

Малаева Е.А., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 158

Малеванная А.А., СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ, ПРОЖИВАЮЩИХ НА ТЕРРИТОРИИ РФ 161

Маликова Г.С., ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ И УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ 164

Малинина Е. Ю., Немцова Е. С., БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 167

Малышева А.В., Быханов А.В., СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ 170

Мальцева Д.М., Жукова И.В., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ МИНИСТЕРСТВОМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ОФИЦИАЛЬНОГО САЙТА МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ) 173

Малютин А.А., ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 177

Мамедова А.Ф., КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 181

Мамедова Э.Ф., Бенько Е.В., БЮДЖЕТНЫЙ ПРОЦЕСС 184

Мамедова Э.Ф., Павёлкина И.О., ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 187

Мансурова А.Р., СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ 190

Манукян К.Э., ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 202

Манукян О.А., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РФ 206

Маслова Ю. А., Носова Т.П., ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ 211

Маслова Ю.В., Блохина И.М., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 214

Маслова Ю.В., Неводова И.А., АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015 ГОДУ.219

Матвеева А.А., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА США НА ОСНОВАНИИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ РЕГРЕССИИ 226

Мегрикян Ю.Н., НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ 234

Медведева Е. В., Кокарчева П.М., Боровец Д.А., ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ: ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ.....239

Медведева А. А., Бабкина Е.В., ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РФ.....243

Медведева В.А., ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ 245

Мезенцева А.А., ПРАКТИКА СОЦИАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ) 248

Мельников А.Е., Полина С.В., ПРОБЛЕМА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА 251

Мельникова Н.А., Мочалова Ю.В., Сорокина О.А., Толстова М.В., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТРАНЕ 255

Месропян Э.Р., ОФФШОРНЫЙ БИЗНЕС КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ВИД МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ 257

Мигунова Д.А., СТРУКТУРА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ.....261

Микка Е.Н., Бабкина Е.В., ОСОБЕННОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 266

Миннеханова А.Ф., ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 269

Мироненко О. В., ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ДЕТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 273

Мироненко О. В., ИНФОРМИРОВАННИЕ ОБЩЕСТВА О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ.....274

Миронова Е.В., Михалкина А.А., ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 277

Мирошниченко Т.Е., ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА 282

Мислявская Н.А., РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКИ В ДЕЛЕ ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА 285

Мислявский А.Н., О РОЛИ ТЕОРИИ МИФОВ А.Ф. ЛОСЕВА В СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИКИ И ЛЕСОВОДСТВА.....300

Митрофанова Т.А., Хрусталева П.А., Бенько Е.В., СУЩНОСТЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА 2017 ГОД.....307

Михайлова Е.А., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ 311

Михайлова С.Ю., РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В КОНТРОЛЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....314

Михненко Е.В., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ 317

Михнюк К.С., Колесникович Д.С., ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ ФРАНЦИИ.....319

Моисеев А.С., СРЕДСТВА НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.....323

Мокроусова К.В., АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....325

Молчанова А. О., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ 331

Мордасова А.А., РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО НАКАНУНЕ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917Г.....335

Морозова Д.С., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И ВАРИАНТЫ ОХВАТА РЫНКА.....338

Мосин И.В., ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РЫНОК ТРУДА 343

Мочалова Ю.В., Сорокина О.А., ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРА: ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИИ.....347

Мугайменова Р.Р., МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....351

Мудров А.В., Трегубенко З.С., ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД В МАРКЕТИНГЕ 354

Мудров А.В., Воронин В.С., МАРКЕТИНГ В ОТРАСЛЯХ И СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 357

Муракаева А.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....361

Муртазина Е.М., СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ВОЗМОЖНА ЛИ ГАРМОНИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ? 369

Мусин А.Д., СЕМЬЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ .373

Мухаметов Р.Р., ИМИДЖ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА 376

Мухаметянов Д.М., ЯЗЫК «НЕВЕРБАЛИКИ» 379

Нагапетян А.С., Сивиргина С.А., Горина К.С., АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 382

Нагапетян А.С., Сивиргина С.А., Горина К.С., АНДЕРРАЙТИНГ В СТРАХОВАНИИ 387

Нагиева А. Д., Могилевцева Н. А., КОРРУПЦИЯ КАК «КОРНЕВАЯ» ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 390

Науменко Е.П., МАЛЫЙ БИЗНЕС. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ 394

Науширванов Ю.Р., ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВОГО СОВЕЩАНИЯ.....398

Неводова И.А., Каракчиева А.Э., ГОСУДАРСТВЕННОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 401

Неводова И.А., Дубовка Е.Ю., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....405

Неводова И. А., Ермакова А. С., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 409

Неводова И.А., ИНВЕСТИЦИИ В МАТЕРИАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО .412

Немчинова М.В., ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЕГО РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ 415

Немчинова М.В., НОВЕЙШИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ В СФЕРЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ПЛОЩАДКЕ АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «УРАЛВАГОНЗАВОД» ИМ. Ф.Э. ДЗЕРЖИНСКОГО 420

Нестеренко А.А., Шершнева О.И., ПУТИ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....425

Нестеренко А.А., Шершнева О.И., ПУТИ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....429

Неудахина Ю.Г., АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В КБР 433

Неудахина Ю.Г., РОЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА 437

Неудахина Ю.Г., ОСНОВНЫЕ ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ.....440

Низамов Т., ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ 443

Низамутдинов А.И., Белов Д.О., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....446

Низамутдинов А.И., ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ В РОССИИ.....448

Низамутдинов А.И., Бенько Е.В., БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РФ: РАСХОДЫ И ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА.....450

Никитина В.О., Кузнецова Е.Ю., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ.....452

Николаева О.И., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....455

Никулин А.Н., Бутко К.В., ГАДЖЕТИЗИРОВАНИЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....460

Никулина В.В., СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....463

Нови И.Н., Мищенко Н. И., ЕДИНЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ (НА ПРИМЕРЕ НЕКЛИНОВСКОГО РАЙОНА).....466

Новрузов Э.М., СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: МЕСТО НА НЁМ ПЛАТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ 469

Носкова О. Г., Аветисян С. Т., Орлова В. А., РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ.....474

Носова Т.П., Баязова В.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 476

Носова Т.П., Горбань Т. И., ПОКАЗАТЕЛИ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА РОССИИ 480

Носова Т.П., Фесак П.А., ПАРИТЕТ ЕВРО И ДОЛЛАРА И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ 483

Носова Т.П., Буряк В.А., ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 486

Носова Т.П., Баязова В.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 490

Носова Т.П., Давиденко В.С., ДИНАМИКА ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКЕ 494

Носова Т. П., Ващинкина В. Д., КАРТА МИР, КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 497

Носова Т.П., Давыденко Д.А., ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....502

Носова Т.П., Катунина Л.О., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....505

Нуретдинов И.Г., Манеева Ю.Р., ФРАНЧАЙЗИНГ И ЕГО РОЛЬ В БИЗНЕСЕ.....509

Нырненко А.Н., Кныш С.В., ТАМОЖЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ: УСЛОВИЯ ВКЛЮЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕЕСТР ТАМОЖЕННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ.....512

Овчинникова И.В., Джигун С.Д., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В АНАЛИЗЕ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА 516

Оганесян Г.Р., ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....519

Окорокова О. А., Погребняк К. В., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ 522

Окорокова О. А., Ромашова А.И., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ.....528

Окорокова О.А., Шепелина В.В., ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....532

Окорокова О.А., Остапенко В.Э., ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА 538

Окорокова О.А., Данина Д.В., ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОСНОВОУСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 543

Опарин П.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 547

Орел А.В., Раздроков Е.Н., ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ.....550

Орел А.В., Раздроков Е.Н., ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ТРАКТОВКИ СУЩНОСТИ ДЕНЕГ 553

Орел А.В., Раздроков Е.Н., ДЕНЬГИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ 556

Орел А.В., Левченя М.К., ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР.....560

Орехов Г.С., Тотолян Л.А., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 564

Орлова А.Э., Классен Т.С., РОЛЬ ЧИСТЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЛУЧШЕНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....567

Осадчиков И., УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ» 573

Отмахова О.И., Малыгина Е.Г., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ЗАО ИМ.С.М.КИРОВА.....577

Павелян А.С., ВКЛАДЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 582

Пальниченко С. А., Сапарова А. А., РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ 584

Панасенко А.Д., ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ МБДОУ "ДЕТСКИЙ САД №118") 586

Панченко М.Ю., ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА 590

Пепелышева Е.С., НРАВСТВЕННЫЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИИ «БУХГАЛТЕР».....596

Переверзева Е.А., Кныш С.В., Рыбалкина Е.О., ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОТНОШЕНИИ ТОВАРОВ, ПЕРЕВОЗИМЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ.....601

Перепелица А.В., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА 605

Перова Т.Н., Кузубова О.И., ПОНЯТИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ И ЕЕ ВИДЫ 610

Перова Т.Н., Кузубова О.И., ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ.....613

Петраш Е.В., БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ 615

Петраш Е.В., БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ 618

Петров М.Г., СИСТЕМА СЕТЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....620

Петров Р.Е., Ильдаров А.И., РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ 623

Петрова Е.А., ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАНЫ 626

Пешкова К. Е., ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И РОЛЬ ТОРГОВЫХ КВАРТАЛОВ В ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ЯПОНИИ.....628

Пиксайкина Д.А., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА.....632

Пилова Ф. И., АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК 636

Писнова А.Я., Рябова А.Р., Бенько Е.В., КОНЦЕПЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ 640

Писнова А.Я., Рябова А.Р., ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 643

Плоских А.Е, Титова Е.О., ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ РЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ 646

Погодина Ю.Н., ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА К УРЕГУЛИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА.....651

Поддубская Н.А., Семилякова К.В., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 654

Подколзина И.М., Дулина К.С., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА УЩЕРБА В СФЕРЕ УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ ПО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ.....657

Пожарский В.Д., Сергеева Д.С., К ВОПРОСУ О ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКАХ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ.....659

Пожидаева С. Ю., САРАФАННЫЙ МАРКЕТИНГ. КАК ЗАСТАВИТЬ ВСЕХ О ВАС ГОВОРИТЬ.....664

Позднякова А.П., НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ФИРМЫ.....667

Позигулина В.В., Висторобская Р.А., АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ В ОБЛАСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....672

Полежаев Н.В., ПРИЗНАКИ СТРЕССА И СПОСОБЫ ПСИХИЧЕСКОЙ САМОРЕГУЛЯЦИИ ОРГАНИЗМА.....675

Полищук Ю.А., ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....678

Полунина Ж.А., Логвинова А.С., ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОНД ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....681

Полын Е.С., Симонянц Н.Н., АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ.....688

Поникаров Н.В., ЗАНЯТОСТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К РЕГУЛИРОВАНИЮ.....692

Попова С. С., Ягнова С. А., ПРОБЛЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ФОНЕ НИЗКОГО УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ.....697

Порошина А. О., Комисарова Э. О., ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....700

Походяева Н.И., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ.....704

Прилепская Я.А., ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....706

Прозорова А.В., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....711

Прокина Д.О., АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ УГРОЗ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....716

Пронина Е.С., ВЛИЯНИЕ СОСТОЯНИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 722

Протацкая А.А., Искандаров Р.О., Самойлова К.С., Бесчастнова Н.В., ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ 727

Протацкая А.А., Богданов К.И., Хазиева Г.Р., Бесчастнова Н.В., ПОНЯТИЯ МАКРО И МИКРОЭКОНОМИКИ 731

Проходенко О.О., СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАССОВОГО СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 735

Проценко А.Ю., СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫЕ КООПЕРАТИВЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ 738

Проценко А.Ю., ЛИДЕРСТВО КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 741

Проценко А.Ю., РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 744

Прядко С.Н., Иванова Т. А., Куртасова Ю. В., Снимчикова В. В., АНАЛИЗ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ 748

Прядко С.Н., Каменева А.С., Ломова М.Э., Шаталова О.С., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА СВИНИНЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 752

Прядко С.Н., Котова С. А., Морозова В. В., Лысенко З. И., АНАЛИЗ РЫНКА МОРОЖЕНОГО 756

Прядко С.Н., Каменева А.С., Ломова М.Э., Шаталова О.С., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА СВИНИНЫ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 760

Птицына Д.Д., Иванова А.С., АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АВИАКОМПАНИИ ЮТЭЙР 764

Птицына Д.Д., ПРОБЛЕМА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ «ГАЗПРОСМЭНЕРГО» 767

Пузикова М.С., ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ФАКТОРОВ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СПРОСА НА ТАБАЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.....770

Пустовалова Е.А., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ООО «ЛЮКС-АГРО-Р» 774

Рабаданова Х.А., ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СБОР В РФ 780

Равичева Д. Ю., ЭЛЕКТРОННЫЕ ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....784

Рагозина К.С., Шершнева О.И., ПРОБЛЕМА ВЫМОГАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК 789

Радионова О.Ю., О РОЛИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ 795

Раздроков Е.Н., Вологжанина А.С., УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ 798

Раздроков Е.Н., Вологжанина А.С., ПУТИ РАЗВИТИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ 805

Раздроков Е.Н., Вологжанина А.С., УРОВЕНЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТА В РФ 811

Распопов И.А., СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ИМУЩЕСТВА.....815

Рафаилова Д.Д., ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА.....819

Рафикова Д.М., О ПУТЯХ И СПОСОБАХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....822

Ребковец В.В., Алешкевич О.С., ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....825

Резванова Д.Б., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ КОНЪЮНКТУРЫ 828

Реуцкая В.В., ДИНАСТИЯ РОМАНОВЫХ: УТРАТА ВЛАСТИ И ЭМИГРАЦИЯ.....838

Реуцкая В.В., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ С ИСЛАМСКИМ МИРОМ В IX-XVIII ВЕКАХ.....842

Рогачева В.С., НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: ПОНЯТИЕ, ОЦЕНКА, ПРОБЛЕМЫ 846

Романенко Е.В, Бутко К.В., ЛИЗИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....851

Романов А.А., О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ УСИЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫМИ СРЕДСТВАМИ 854

Ромашкова М.В., РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 858

Руденко О.А., Рабаданов Р.М., НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ 863

Руденко О.А., Козырь М.А., МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАКТИКИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ 865

Сабадаш А.И., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ 878

Сабадаш А.И., Тетерева К.Э., МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ 883

Сабитова А. Р., ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛАПС – УЖАС БУДУЩЕГО ИЛИ НАША РЕАЛЬНОСТЬ 890

Сабитова А. Р., ОТКАЗ ОТ РЕБЕНКА ЗАКОНОМ НЕ ПРЕДУСМОТРЕН894

Саввина Е.Е., ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПОСОБИЙ В ПОДДЕРЖКУ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА НА РОЖДАЕМОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ (САХА) ЯКУТИЯ 897

Саввина Е.Е., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ЯКУТСКЭНЕРГО» 902

Савина И.В., Шевельков А.С., ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕРЫ БОРЬБЫ С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ САНКЦИЯМИ В РФ 908

Савина И.В., Алтухова Т.С., ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННОЙ И КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКА 910

Савченко Я.В., Михайлова Н.С., ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....912

Садовников В.В., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И ЛИКВИДНОСТЬЮ КОМПАНИИ 917

Сажина Я.О., РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ 920

Сайдиев Е.Н., СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КОНФЛИКТОВ.....923

Саляхетдинова Э.Ф., Ямалетдинова Г.Х., УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....926

Саляхетдинова Э.Ф., Касимова Д.Ф., ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....929

Саляхетдинова Э.Ф., Курманова Л.Р., СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....931

Самаркин С.В., ЗНАЧЕНИЕ ПРАВОВОЙ ПРОЦЕДУРЫ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ.....934

Санакоева Д. К., Гиоева Е.Г., Кулумбегова Ф.Г., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 937

Сарбашева Е.М., Баккуев Э.С., МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АПК КБР.....943

Сарбашева Е.М., Баккуев Э.С., ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....946

Сардаев О.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ В РАМКАХ ГОСПРОГРАММЫ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИКИ».....950

Сафина Н.А., СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 954

Софронов В.В., ВВЕДЕНИЕ БАНКНОТ НОВОГО НОМИНАЛА.....956

Сахибгареева А.М., ЭТАПЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ 959

Сахно А.А., ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....963

Свинарева Ю. А., Лунченкова Н.В., Шабельник Л.С., ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ 965

Севостьянова Е.В., Сергиенко О.А., ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДИНАМИКУ И СТРУКТУРУ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ 970

Седова А.А., РОЛЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....982

Седых М. С., Ловянникова В. В., ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ РЕСУРСОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ 985

Семенова Е.А., РАЗВИТИЕ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ.....988

Семибратский М.В., Герасименко О.А., ПРОЦЕСС ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ГЧП-ПРОЕКТОВ.....991

Серая Н. Н., Горбань Т. И., ВЛИЯНИЕ ТЕХНИКО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР.....995

Сергиенко М.А., Блохина И.М, ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ 1001

Сергиенко О.А., КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ «TOYOTA» 1004

Сергиенко Е.С., Закарян М.А., РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК, РЫНОК ЗЕРНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 1012

Сергиенко Е.С., Кучуберия З.Т., ЭКСПОРТНЫЙ И ИМПОРТНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. 1016

Сивцева В.И., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ОАО РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) «НК «ТУЙМААДА-НЕФТЬ» 1019

Сивцева В.И., ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ 1023

Ситдикова А.Д., ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ ...1026

Сидорова Е.Ю., Арыстанова Б.С., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 1030

Синагулова Л.Р., ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ.....1034

Синицина Е.В., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ 1037

Синичкин Д.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ 1041

Синченко Д. М., Гудакова Л.В., ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ XXI ВЕКА 1046

Синявин С.А., Зборовская Е.Б., ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 1051

Ситдикова Г.З., СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА БАШКОРТОСТАНА 1056

Скворцова А.Г., РОССИЙСКИЙ РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС БАНКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ 1059

Скоробогатова В.С., РЕКЛАМА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК.....1065

Слобода А.В., ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБАХ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ 1069

Слободян М.Л., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА АУДИТОРСТВА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ) 1072

Слюсаренко А.А., Неводова И.А., ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 1076

Слюсаренко А.А., Блохина И.М., РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ РОССИИ.....1082

Смирнов Т.А., СИНЕРГИЯ ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ 1090

Смирных С.Н., ОЦЕНКА ОТРАСЛЕВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ 1094

Снурницына М.А., ТРУД, ТВОРЧЕСТВО, ИННОВАЦИИ – ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД.....1101

Соколова А.И., ИМУЩЕСТВО В МУНИЦИПАЛЬНОЙ КАЗНЕ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДОВ ДЛЯ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА 1104

Соколова А.И., РОЛЬ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .1108

*Солдатов С.О., Жернов Е.Е.,*ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1110

Солодовникова У.Н., Шишкина А.С., РОЛЬ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ 1119

Солодовникова У.Н., Казанцев А.Е., ФОРМИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ НАЛОГОВЫМИ ДОХОДАМИ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА УРАЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....1123

Солонко Н.Ю., Атапина К.К., ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО 1128

Сорокина О.А., Мочалова Ю.В., Толстова М.В., Мельникова Н.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....1132

Срмикян К.С., Блохина И.М., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА.....1136

Срмикян К.С., Неводова И.А., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....1139

Сруров Р.Ф., РОЛЬ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....1143

Стариков Л.Ю., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В РОССИИ 1146

Старостин В.П., ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА ЯКУТСКА И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ.....1149

Старых С.А., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1152

Статников А.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О КРЕДИТОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....1156

Степанов Д.В., ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ МАЛОИМУЩИМ ГРАЖДАНАМ.....1158

Степанова Е.Н., СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КРУПНОГО НЕФТЯНОГО БИЗНЕСА РФ В СЛОЖНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 1163

Столбюк О.В., Ильинова Н.А., Шаронина Л.В., ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....1171

Стрелков М.В., ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....1177

Сурина И.В., Магарьян К.А., Бережная Е.И., РЫНОК КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 1184

Сурина И.В., Клейменова Д.В., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....1186

Сурина И.В., Геращенко А .А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА 1189

Сурина И.В., Федченко В. М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ.....1196

Сурина И.В., Павлова А.Г., Сорокина Н.С., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ1202

Сурина И.В., Ирицян В.Э., Шорова С.Н., ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ВТБ24.....1207

Сурина И.В., Сорокина Н.С., Павлова А.Г., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ...1210

Сурина И. В., Зеленская М. Ю., СТРАХОВАНИЕ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В ВТБ 24 ПАО 1213

Сурина И.В., Шорова С.Н., Ирицян В.Э., МЕЖБАНКОВСКИЕ РИСКИ ..1217

Сурина И.В., Гетманчук А.С., Сорокина Е.А., ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ПРИЗНАКОВ ПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ И НЕПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ 1220

Сурина И.В., Нестеренко К.В., ИНВЕСТОРЫ И ИХ РОЛЬ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ 1223

Сурина И.В., Сизова Ю.О., РОЛЬ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.....1225

Сурина И.В., Тыщенко И.В., РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....1229

Суханова Е.А., ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..1232

Сюндюкова А.Р., ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ 1234

Талдыкина Д.Е., ПРОБЛЕМЫ ДОРОГ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА СРЕДНЕУРАЛЬСК.....1239

Талдыкина Д.Е., НЕДЕЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ.....1242

Талдыкина Д.Е., ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ 1245

Таминдарова А.Р., Фирсова Н.В., КРИТЕРИИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИИ.....1247

Тахумова О.В., Бекова Р.М., ОСОБЕННОСТИ ЭКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМА В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ.....1251

Тахумова О.В., Узденова З.Х., МИРОВОЙ РЫНОК ЗОЛОТА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ 1254

Тахумова О.В., Узденова Ф.П., РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РФ 1258

Тахумова О.В., Узденова З.Х., ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И БЕЛОЛУССИИ 1261

Тахумова О.В., Шепилова Т.А., СУЩНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ.....1264

Тахумова О.В., Галюк А.А., ТЕНДЕНЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСРЕГИОНАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА.....1267

Тахумова О.В., Иванющенко А.И., К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ РУБЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....1270

Тахумова О.В., Салпагарова Ф.И., ИНСТИТУТЫ СОДЕЙСВТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....1274

Тахумова О.В., Глушко И.Д., РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ 1277

Тахумова О.В., Шепелев Д.Р., ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ И СТАГФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ.....1280

Тахумова О.В., Харций А.С., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....1283

Терентьев А.А., ФОНДЫ ЗАЁМНЫХ СРЕДСТВ 1286

Терентьева А.В., ОЦЕНКА НЕОБХОДИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ МОЛОДЕЖИ 1289

Терещенко С.Е., Назаров М.Ф., Сорокин Д.С., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ.....1292

Тетерева К.Э., ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 1295

Тиесов Т.Д., СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ ТОРГОВЫХ САНКЦИЙ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ СНГ И РОСИИ 1298

Тимофеева Т.Н., ПЕРЕХОД ОТ ОЦЕНКИ ПРОЦЕССОВ К ОЦЕНКЕ РЕСУРСОВ И СТЕПЕНИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ 1305

Титова Т.В., ПОТРЕБИТЕЛЬ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА 1313

Тихомирова Е.А., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ.....1316

Тишкина Т.В., ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН 1319

Тищенко В.А., ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ..1323

Ткачук И.Ю., Живаева Ю. В., ПСИХОКОРРЕКЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ У ЛЮДЕЙ С ДИАГНОЗОМ ОСТРОЕ НАРУШЕНИЕМ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ 1327

Токарева А.С., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ1331

Толгурова З. Х., ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В КБР1333

Толгурова З. Х., Желкебаева М.С., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОМИТЕТА КБР ПО ЭНЕРГЕТИКЕ, ТАРИФАМ И ЖИЛИЩНОМУ НАДЗОРУ 1336

Толгурова З. Х., ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА 1340

Толгурова З. Х., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ 1344

Толгурова З. Х., ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ГРАЖДАН ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА И ИНВАЛИДОВ КБР.....1349

Толмачева О.С., Зайнуллина Р. И., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....1353

Томашевская В.Е., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ С УЧАСТНИКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1356

Тохян С. Д., ЭПАТАЖНЫЙ МАРКЕТИНГ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ 1359

Тохян С. Д., Блохина И. М., РОЛЬ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....1362

Трофимова О.М., ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГКАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ 1367

Трофимова Т.В., Приказнова А.В., РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....1372

Трубачева Е.А., ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....1375

Туранова Н.К., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА 1379

Турумбек уулу Ч., ТЕХНОЛОГИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА: НЕОБХОДИМЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ 1385

Тюнина О.С., Ильинова С.М., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОКРАЩЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТАХ.....1389

Тюнина О.С., Жигалко Е.С., РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....1396

Тюфанова А.П., МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 1407

Узденова Ф.П., Тахумова О.В., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....1411

Узунова Н.С., СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ГЕНЕЗИС И ПЕРСПЕКТИВА.....1414

Ульянова А.Н., МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....1419

Усманов З.К., ТРАНСПОРТНО-ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА.....1422

Усманова Н.С., Костина О. В., ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....1427

Ушмарова Е.Н., ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ, КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 1433

Ушмарова Е.Н., Бенько Е.В., ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РФ; ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 1438

Ушмарова Е.Н., Черяпина В.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА 1442

Ушникова А.И., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ1446

Уянаева Х.Б., Уянаева М.И., ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ.....1449

Уянаева Х.Б., Шериева Д.А., СОСТОЯНИЕ МАТЕРИАЛЬНО ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ОЦЕНКА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КБР.....1453

Фазлыева Л.Н., ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ, СУЩНОСТЬ, СОСТАВ 1456

Фаррахова А.Г., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ 1461

Фаррахова Е.Г., Валитова Е.Г., СУЩНОСТЬ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 1464

Фасхутдинова А.Т., ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ 1467

Фатеев П.В., МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА. МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ 1470

Фаткуллина Г.Р., АНАЛИЗ ВНЕШНИХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН (НА ОСНОВЕ STEP-АНАЛИЗА) 1478

Фаткуллина Г.Р., РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН 1481

Федорец Е.В.. СПРОС НА ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗ.....1484

Федосеева М.Ю., ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ: ОПЫТ США 1488

Федотова Е.А., Якунина Ю.С., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....1491

Федотова М. А., АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИСТОЧНИКОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ГУП «ЖКХ РС(Я)» 1495

Федюк Н.И., Блохина И.М., Неводова И.А., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИЙ 1501

Филева М.А., К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ТАМОЖЕННЫХ И НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ.....1506

Филиппова М.С., Замаренова И.А., МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ НА УРОВНЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....1509

Финошкин А.А., Спиров К.О., ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....1512

Фомина А.А., Храмцова А.Д., Шпакова Н.С., ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕЁ НЕДОСТАТКИ.....1515

Фомичева Д.А., ПРОБЛЕМЫ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1521

Хайрутдинов Ж.Д., ФИНАНСЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ...1524

Халисов А.А., НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ 1527

Харисламова Н. Т., ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ И ЕЁ МЕСТО В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ.....1529

Харисова Л.М., КЛАССИФИКАЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТИПОВ СОБЕСЕДНИКОВ 1531

Харламова Е. С., Сурина И. В., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПАО ВТБ24 1535

Хасбулатов К.А., Зелинская А.Б., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ «ИПОТЕЧНОЕ АГЕНСТВО ЮГРЫ».....1538

Хасьянова О.Р., Бабкина Е.В., ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1543

Хачемизова Э.А., ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ 1547

Хачемизова Э.А., ЭФФЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ 1550

Хаюстова М. Д., РЕКЛАМА КАК ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ.....1554

Хисматуллина Г.И., СЕМЬЯ ИЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА?1557

Хоанг А.Л., ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СПОСОБНОСТИ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА.....1560

Хобта Е.С., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОБИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВ.....1566

Хрипков К.А., Чистякова Е.А., УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В РФ 1569

Хрипливый Ф.П., Баязова В.С., МАРКЕТИНГОВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА 1572

Царева Д.С., МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ОБСТАНОВКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ 1575

Цибаева М.Л., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА.....1579

Цыганова Е. А., Бенько Е. В., ГРУППОВОЕ СТРАХОВАНИЕ.....1583

Цысь Ю., АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.....1585

Чалкина А. Е., ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПЕНСИОННЫХ ВЫПЛАТ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....1588

Чапайкина И.А., РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....1593

Чебаненко А.С., Столяренко А.В., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР МАКРОСРЕДЫ, КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....1598

Чеботарев Г. Ю., РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК СПОСОБ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....1606

Чемагин И.А., Костина О.В., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....1609

Чепель А.А., Бунтовский С.Ю., ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....1613

Чепурко Г.В., Узденова.З.Х., ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ В АВСТРАЛИИ.....1617

Чепушканов И.А., НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ (ЭТАПЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ).....1619

Черкасова Н.Ю., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»).....1623

Черненко И.Н., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАЩИТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1627

Черноусова К.А., БРЕНД КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИИ.....1632

Черяпина В.В., Бенько Е.В., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ.....1636

Черяпина В.В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....1641

Чигирева А.М., СТАНОВЛЕНИЕ ТУРИЗМА КАК ОТРАСЛИ.....1644

Чижевская В.М., ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА РФ.....1646

Чичканова В.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА МЕСТОРОЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ АО «САМОТЛОРНЕФТЕГАЗ».....1650

Чмиль И.Д., МОДЕЛИРОВАНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ 1655

Чувелева Е.А., ПРОБЛЕМЫ ИНФОРСМЕНТА ДИСЦИПЛИНЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСПОЛНЕНИЯ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ 1661

Чугаев Т.С., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА 1667

Чугаев Т.С., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ.....1670

Чудинова К.В., ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....1672

Чухлеб А.В., КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЛЬНОВОДСТВА.....1674

Шалаев И.А., Мишунина И. С., Покопцева С. А., СОВРЕМЕННЫЙ АНАЛИЗ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....1677

Шарипова А.Д., АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.....1683

Шатило Е.Л., ВОЗМОЖНОСТИ СИТУАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ 1686

Шафигуллин И.Ф., ПСИХОЛОГИЯ СИМПАТИИ.....1689

Шафикова Л.Ф., Иванова Е.В., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....1693

Шаханович Д.В., РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....1698

Шахпелengова З.В., АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ 1702

Шашнев П.Д., Фетюхин В.И., Половой К.А., МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ.....1706

Шевлякова Т.Н., ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 1710

Шевченко В.С., Косова М.Г., Гнида В.П., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА.....1714

Шевченко В.С., ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ПУТЬ ОТ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ДО ВЫДАЮЩЕГОСЯ БИЗНЕСМЕНА.....1717

Шевченко В.С., ВЫБОР ПРАВИЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА.....1720

Шевченко К.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....1723

Шейкина А.А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ.....1725

Шейхова М.С., Кутепова Л.А., ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ЧАСТЬ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ 1727

Шершнева О. И., Печенина Ю.В., ТИПЫ КОНТРАКТОВ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ СДЕЛКИ.....1730

Шершнева Е.Ю., ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....1734

Шестакова М.А., ПРОФИЛАКТИКА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ-СИРОТ 1737

Шикунов Е.Н., ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЭЛЕКТРОНИКА-М»).....1740

Шилова А. Е., МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.1744

Шилова Е.А., МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ МОРСКОГО ЛЕДЯНОГО ПОКРОВА АРКТИКИ 1747

Шиндригалова А.С., Сурина И.В., РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 1751

Шипицин С.А., ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....1755

Широкий Д.А., ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ РОССИИ 1758

Широкий Д.А., ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ РОССИИ 1760

Шишкин А.А., РЕКЛАМА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ИНТЕРЕСЫ ОБЩЕСТВА.....1763

Шишко М.А., Переверзева К.Д., К ВОПРОСУ О ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ 1769

Шиян Е. И., Тубденова Д.В., СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ 1772

Шонтуков Б.З., Багова Д.М., МОЛОДЕЖНАЯ БЕЗРАБОТИЦА : ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 1776

Шонтуков Б.З., Безирова З.Х., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 1779

Шонтуков Т.З., Безирова З.Х., РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ 1783

Шонтуков Т.З., Кунашева З.А., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК И ЕГО МЕТОДЫ ОЦЕНКИ 1787

Шуваев А.В., Смагин А.А., СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....1792

Шукаева А.В., К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ 1794

Шуклина З.Н., Губко О.В., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА В РОСИИИ 1798

Шукшина Ю.А., Синикина Я., МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ.....1804

Шульга Н.А., ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ 1807

Шумакова М.В., Бикметова З.Ф., ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ.....1810

Шумакова М.В., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ 1814

Шумакова М.В., КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ1819

Шумарина Ю.А., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРЕОБРАЗОВАНИИ НОРМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА 1822

Шухлова Е.А., РОЛЬ БАНКОВСКИХ КАРТ В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА 1825

Шушко В.В., Лукьянович Н.Н., Жванько А.Н., Панковец И.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 1828

Щербакова А.Е., К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ 1832

Щербина Е.А., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ 1834

Щукин В.С., ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ «ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА» И ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС».....1842

Щукина Р.С., СУЩНОСТЬ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ.....1846

Эмирсеитова Н.В., АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ТОРГОВЛИ АЛЮМИНИЕМ НА МИРОВОМ РЫНКЕ 1849

Юнусова З. Х., ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....1853

Юсупова Д.М., ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....1856

Юшкова Т.А., Устинова Д.С., СТРУКТУРА ИМИДЖА ПЕРМСКОГО КРАЯ 1861

Юшкова Т.А., ПОКОЛЕНИЕ Z: ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ.....1865

Юшкова Т.А., ОСОБЕННОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЭПОХУ ИНФОРМАЦИОННОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1868

Юшкова Т.А., Макеев В.Р., РОЛЬ ПОЧЕРКОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ КРИМИНАЛИСТИКЕ.....1871

Якушев И.И., СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ 1875

Янцен О.В., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ.....1877

Ярославцев В.Г., РУССКАЯ КУПЕЧЕСКАЯ МОРСКАЯ ТОРГОВЛЯ ПРИ ПЕТРЕ I.....1883

Ярославцев В.Г., С.Ю. ВИТТЕ И РАЗВИТИЕ РУССКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 1886

Яценко О.Ю., Ходжаева Д.М., ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ..1889